ÇERÇEVE

YIL: 1 SAYI: 6 EKİM 1993 ÜCRETSİZDİR

ÖZELLEŞTİRME



MÜSİAD
MÜSTAKİL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ
'93

ÇERÇEVE '93



MÜSİAD
MÜSTAKİL SANAYİCİ ve İŞADAMLARI DERNEĞİ

MÜSİAD adına Sahibi **EROL YARAR**
Yayın Kurulu **Mehmet Yıldız • Ahmet Hamdi Pınarcık**
Hayati Bayrak • İ. Hasip Mengi
Editör ve Sorumlu Yazıişleri Md. **MEHMET YILDIZ**
Genel Yayın Yönetmeni **AHMET HAMDİ PINARCIK**
Yayın Koordinasyonu **MEMDUH EFENDİOĞLU**
Dış Haberler **KAHRAMAN EMMİOĞLU**
Dizgi ve Sayfa Düzeni **NÜANS LTD. ŞTİ.**
ÖMER ONAY
Ofset Hazırlık ve Baskı **PRESTİJ MATBAACILIK LTD. ŞTİ.**
Tel: 577 09 17 İSTANBUL

Bu dergi MÜSİAD Basın ve Halkla İlişkiler Komisyonu tarafından hazırlanıp basılmıştır.

DANIŞMANLAR
Prof. Dr. Solmaz Ayarslan
Prof. Dr. Hikmet Üçışık
Doç. Dr. Murat Mercan
B. Ali Bayramoğlu
Mustafa Açıkalın
Ahmet Kazokoğlu

MERKEZ:
Mecidiye Cad. No: 7/50
Mecidiyeköy/İSTANBUL
Tel: 267 40 37 - 38
Fax: 267 49 41

EGE BÖLGESİ:
903. Sk. No: 12
İpek Pazarı İZMİR
Tel: 0.232.421 48 52

ANKARA:
Turgut Reis Cad. No: 27/4
Tandoğan/ANKARA
Tel: 0.312. 229 45 64

KOCAELİ:
Vilayet Yanı
Kuryapı İşhanı
Tel: 0. 262. 325 99 57

ALMANYA İRTİBAT:
Melaten Gürtel 111
DW 5000 KÖLN 30
Tel: 00.49.221 54 33 46



Türkiye'de KİT'leri özelleştirme politikası ve üzerinde yapılan tartışmalar



Bağımsız Devletler Topluluğu'nda Ekonomik, Sosyal ve Siyasi Durum nasıl gidiyor?



Sendikalar KİT'lerin özelleştirilmesi ve neticelerini değerlendirdi



MÜSİAD'ın Ankara Toplantısında siyasi parti temsilcileri "Değişim" dedi.

İÇİNDEKİLER



Sevgili ÇERÇEVE okurları!



Bu sayımızda çok önemli bir konuyu oldukça geniş bir biçimde işlediğimizi göreceksiniz. Aslında çok uzun makale ve incelemelerle okuyucuyu sıkmamak, onlara spot bazı bilgi, araştırma ve inceleme sonuçlarını duyurmayı prensip edinmiştik. Ancak konu o kadar aktüel ve ehemmiyetli ki, açmadan edemedik. Konu "**ÖZELLEŞTİRME**"dir. Bu Türkiye'nin gündeminden birkaç yıldır hiç inmedi. Her iktidar döneminde bununla alakalı farklı yorum ve uygulamalarla çeşitli spekülasyonlar daima efkar-ı umumiyyenin dikkatini konuya çekmiştir. Zira "**Özelleştirme**" dünyanın birçok gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerinde uygulanmış, kiminde çok başarılı sonuçlar alınmış, kiminde ise arzu edilen neticeye ulaşılamamıştır.

Ülkenin ekonomik hayatını son derece etkileyen KİT'lerin özelleştirilmesi hakkında çok farklı yorumlar yapılmaktadır. Ülkemize, bu meselede de her siyasi teşekkülün değişik teklifleri olup, mevcut uygulamalardan kaygı duymaktadırlar. İş dünyasında ise gerek MÜSİAD'ın gerek diğer Sanayici ve İşadamı organizasyonlarının, gerekse HAK-İŞ ve DİSK gibi İşçi Konfederasyonlarının meseleye bakış açılarını bir arada görme imkânını bulacağınız güzel bir çalışma olmuştur. Ayrıca dünyadaki diğer ülkelerin özelleştirme uygulamalarından örnekler de sunularak okuyucunun yorum yapmasına imkan sağlanmıştır.

Ayrıca Birleşik Devletler Topluluğu (BTD)'nda geçen zaman içinde işlerin nasıl yapıldığını ve yapılacağını inceleyen yazımızla, son günlerde gündeme gelen Fortfaiting yöntemi hakkındaki yazımızı da ilgiyle okuyacağınızı ümit ediyoruz.

Sevgiler, Saygılar...
Mehmet YILDIZ



Özelleştirmenin neresindeyiz?

Özelleştirme genel olarak hükümetin idaresindeki devlet müesseselerinin özel sektöre devredilmesi anlamına gelmektedir. Bu konu ekonominin tartışılmakta olduğu son 300 yılda yoğun olarak gündeme geldi. Bizim devletimizde de 19. yüzyılın sonunda II. Abdülhamit'e kamu müesseselerinin özelleştirilmesi ile ilgili dönemin idarecileri tarafından teklifler yapıldığını biliyoruz. Dünyada ise, en kapsamlı özelleştirmeyi Japonlar bütün devlet müesseselerini özelleştirerek gerçekleştirdiler.

Ülkemizde de son 10 yıldır hemen hemen herkes sanayicisiyle, basınıyla, devlet adamıyla, öğretim görevlisiyle, sendikalarıyla bu konuyu tartıştı. Hatta bu konu halkımız tarafından da tartışılan bir konu haline geldi. Ama ne yazık ki, birçok konuda olduğu gibi bu konuda da çok konuşan, ama az iş yapan bir ülke olmaktan kurtulamadık.

Bunun en büyük sebebi ülke idarecilerinin kararsızlığı yanında, ülke aydınlarının da bu konuda yeterli kamuoyu oluşturmamasıdır. Buna ek olarak özelleştirme sistemini tartışmaktan ziyade reaksiyoner ve sadece ortaya konan çözümleri eleştirdiklerini görüyoruz.

Bütün bunlara karşılık, örnek olarak; Doğu Almanya'nın enkazını devralan Batı Alman idareciler acilen **"Treuhandanstalt"** adında bir kurum oluşturarak, 3500 kişilik bir kadroyla 15.000 müessesenin hızla envanterini çıkardılar. Başkanlığını da bir hanımın yaptığı bu kurum firmalarla ilgili her türlü kapasite, işçi bilgileri, alt yapı ve bina bilgileri, fabrika ve ekipman bilgileri, maliyet pazarlama bilgileri gibi bir alıcının bilmesi gereken konuları detaylı olarak topladıktan sonra fabrika ve makine resimlerini de içeren sektörel bazda kataloglar basarak bu firmaları satınalmayla ilgilenen şahıs ve kuruluşlara bunları verdiler. Bununla da yetinmeyip bölgenin kalkınmasına katkıda bulunmak için bu müesseseleri alacak şahıslara yönelik teşvik, kredi, vergi, sendikal haklar ve bunun gibi özel uygulamaları da içeren bir kitapçık basarak bu kataloglarla beraber ilgilenenlere sundular. Bu çalışmaların neticesi 2 yıl gibi kısa bir zamanda 15.000 müeseseden 12.000'ini sattılar. Geri kalanların bir kısmını tasviye ederek problemi kökünden halletmeye çalıştılar.

Kültürümüzde az konuşmak bir fazilettir. Ama her şeyde yozlaştığımız gibi bu konuda da yozlaştık. **"At binenin, kılıç kuşananın"** sözünü çoktan unuttuk. Kalkınmanın lafla değil icraatla olacağını, bunun da iyi düşünülmüş sistemlerin disiplinli uygulanmasıyla neticeye ulaşabileceğini hala kavrayamadık.

MÜSİAD olarak özelleştirme ile ilgili bir raporu en kısa zamanda hükümetimize ve yetkililere sunacağız.

Ama bu vesile ile ÇERÇEVE Dergisi'ne de özelleştirme ile ilgili bazı önemli konuları belirtmek istiyorum.

Türkiye sanayinin % 50'si hükümetlerin idaresi altındadır. Böyle ağırlıklı bir ekonomik yapının özelleştirilmesinde yapılacak stratejik hatalar, ülkemize tedavisi mümkün olmayan yaralar açabilir. Bu hataların en aza indirilmesi için bazı ana prensibleri belirtmek gerekir.

1) Özelleştirme bütçe açıklarını kapatmak ve döviz girdisi sağlamak için değil, verimliliği arttırmaya yönelik bir düşünce içinde yapılmalıdır.

2) Özelleştirmenin milletin mal varlığını satmak olduğu bilinci içinde bu müesseselerin bu milletin insanına satma önceliğinin mutlak bulunmasıdır.

Örnek olarak satılan müesseselerin % 90'ı memleketimizdeki müteşebbislere satılmalıdır.

3) Özelleştirmenin hızla gerçekleşebilmesi için müesseselerin bina ve arsa değerinden ziyade makina parkı değeri esas alınarak fiyatlandırılması, spekülatör alıcıları engellemek maksadıyla arsalar hazinede kalmalıdır. Yani gerçek anlamda üretici olmaya aday olan insanların bu müesseselere talip olması sağlanmalıdır.

4) Bu müesseselerde çalışanların birikmiş kıdem tazminatları belirli bir dönem enflasyonist baskı yapsa dahi devlet tarafından ödenmeli, müesseseyi devralacak firmaların üretim, teknoloji, döner sermaye ve pazarlama konuları haricindeki problemlerle uğraşması engellenmelidir.

5) Ülkemizde müteşebbislerin sermaye birikimlerinin çok üstünde değeri olan müesseselerin satışı için 2 ana para kaynağı hedef alınmalı;

a) Hazine bonosu ve devlet tahvili alarak birikimlerini değerlendirmeye çalışan insanların hazine bonoları ve devlet tahvilleri yerine bu müesseselerin hisse senetlerini devralmalarını temin edecek teşvikler getirilmeli (vergi, stopaj muafiyeti vb.) Bu yöntemle iç borç yükünün hafifletilmesi de ek bir avantaj olacatır.

b) Ülkemize döviz girdisi temin etmek maksadıyla Petkim, Telefon İdaresi gibi müesseselerin hisse senetleri de döviz karşılığı yurt içinde ve özellikle 100 milyar $'ı aşan tasarrufu bulunan Almanya'daki vatandaşlarımıza satılmasıdır.

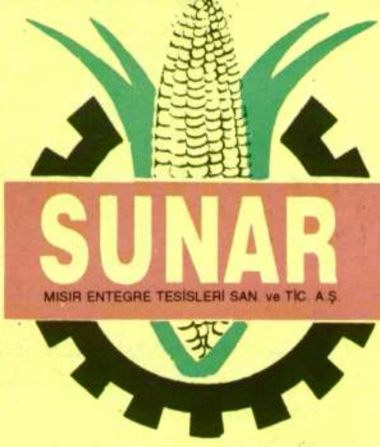
6. Devletin tekelinde olan ve özel sektörün şu ana kadar yatırım yapamadığı konularda özel sektör tekellerinin oluşturulmasını engellemek için bu sektörlerde müesseselerin blok olarak bir firmaya satılması engellenmeli, bu mümkün değilse bu sektöre özel yatırım yapmasını teşvik edici tebliğler acilen çıkarılmalıdır.

7. Devlet müeseselerinde çalışan ve özelleştirme neticesinde işlerinden olacak işçilerin ve devlete yük olmaya devam edecek memurların özel sektörde istihdamını sağlayacak teşvikler getirilmelidir.

Örnek olarak: Bu şahısları müesseselerinde çalıştıran firmalarda asgari 3 yıllık bir süre içinde ücretlerinden vergi kesintileri kaldırılabilir. (1 yıl önce istihdam ettikleri işçi ve memur sayısını azaltmamak kaydıyla)

Özelleştirme muhakkak ki kolay bir konu değildir. Ama başarılı, idareciler zor dönemde bu zorlukları aşmayı bilen insanlardır. Demin saymaya çalıştığım ana prensipler ve teklifler çerçevesinde hükümet, sanayici, üniversite ve akademisyenler diyaloğu ile çok kısa bir zamanda bu konunun başarılabileceği kanaatindeyim. Ama yeter ki az konuşalım, çok çalışalım.

Erol YARAR



SUNAR MISIR

Entegre Tesisleri San. ve Tic. A.Ş.



- ★ **Mısır Nişastası**
- ★ **Modifiye Nişastalar (Tekstil ve Kağıt Sanayii için)**
- ★ **Glikoz**



- ★ **Dekstrin**
- ★ **Yemeklik Mısır Özü Yağı**
- ★ **Griz (Kepek)**

SUNAR MISIR
EN YENİ VE MODERN TEKNOLOJİYE SAHİPTİR.
ÜLKEMİZDE BU SANAYİDE TSE' YE TABİ İLK FİRMA OLAN
SUNAR MISIR MARKASI, SÜREKLİ ARTAN ÜRETİM KAPASİTESİ VE
GENİŞLEYEN ÜRÜN YELPAZESİ İLE **İSTİKRAR, KALİTE** VE **HİZMET**
SEMBOLÜ OLMA YOLUNDADIR.

Fabrika: Mersin yolu üzeri 12. Km. Adana **TEL: 28 15 98 (3 Hat) FAX: 28 23 88**
Merkez Büro: Dr. Alimenteşoğlu Cad. No: 76 Adana **TEL: 53 31 39 - 54 08 79**

BÜYÜK PROJELERİN HEYECANINDA GENCALLAR'ın RAHATLIĞI

DİNAMİK, AKTİF, ENERJİ DOLU
GENÇ İŞADAMLARIMIZ, HEM KLASİK,
HEM GENÇ ÇİZGİLERİN HAKIMİYETİNDE ELBİSELER,
UZUN YORUCU ÇALIŞMALARIN, İŞ TOPLANTILARININ
PROJELERİN YOĞUN ORTAMINDA
RAHATLIK VEREN MODELLER,
YİNE GENCALLAR'IN
TİTİZLİĞİNDE, ÖZENİNDE,
KALİTESİNDE ÜRÜNLER



Gencallar

TOPTAN:
Dere Sk. No.21 OSMANBEY
Tel.: 246 17 17 - 230 68 30
Fax: 230 81 56

FABRİKA:
Ufuk Sk. No.2 ÜMRANİYE
Tel.: 335 75 76 - 329 19 15

KADIKÖY:
Yasa Cd. No.26
Tel.: 345 18 83 - 336 01 34

BAKIRKÖY:
İstanbul Cd. No.29
Tel.: 583 82 05 - 583 50 32

ÜMRANİYE:
Alemdağ Cd. No.73
Tel.: 329 15 51 - 316 55 65

Türkiye'de Özelleştirme

Memduh Efendioğlu

Dünyadaki baş döndürücü gelişmeler ideolojik, sosyal, siyasal kavramların yeniden yapılanmasına ve değer yargıların değişmesine sebep olduğu gibi, ekonomik yapılanmada da yeniden dünya ile bütünleşmeye, globolleşmeye sebep oluyor. Bütün dünyada devletin artık elini eteğini ekonomiden çektiği bir ortamda Türkiye'nin buna kayıtsız kalması düşünülemez. Nitekim ülkemizde de geç de olsa bu alanda özelleştirme programı başlatılmıştır. Ülkemizdeki özelleştirme programı; **devletin ekonomideki sınai ve ticaret aktivitesini en aza indirilerek rekabete dayalı bir piyasa ekonomisinin oluşturulması, devlet bütçesi üzerindeki KİT finansman yükününü azaltılması, sermaye piyasalarının geliştirilmesi ve atıl tasarrufların ekonomiye kazandırılması** amacıyla yürürlüğe konulmuştur. 1986'da başlatılan özelleştirme uygulamaları hem basının, hem ilgili çevrelerin, hem de bütün kamuoyunun gündemini uzun süre işgal etmiştir. Başlangıçta özellikle muhalefet partileri ve bazı basın-yayın organları özelleştirmenin karşısında olmalarına rağmen 1989'da özelleştirmenin kaçınılmazlığı artık herkes tarafından kabul edilmiştir. Artık hiç kimse "**özelleştirilmesin**" demiyor. "**Nasıl ve hangi şartlarda özelleştirilecek**" deniliyor.

Başlangıçta özellikle muhalefet partileri ve bazı basın-yayın organları özelleştirmenin karşısında olmalarına rağmen 1989'da özelleştirmenin kaçınılmazlığı artık herkes tarafından kabul edilmiştir. Artık hiç kimse "özelleştirilmesin" demiyor. "Nasıl ve hangi şartlarda özelleştirilecek" deniliyor.

KİT'lerin Doğuşu

Kurtuluş Savaşı'ndan sonra Türkiye Cumhuriyeti, Osmanlı İmparatorluğu'ndan devraldığı borçları (DÜYÜN-İ UMUMİYE) üstlenerek çoğu yabancıların elinde bulunan ayrıcalıklı şirketleri millileştirerek işletmeye başladı.

Kalkınmayı sağlayacak yeterli seviyede özel teşebbüs gücünün eksikliği zaman zaman kamunun müdahalesini gerektirmiş.

Türkiye'de kişi başına düşen milli gelir düşüklüğü, nüfusun büyük çoğunluğu tarımla uğraşıyor olması, sanayinin yetersiz olması, gümrük hükümleri gibi sebeplerin yanında Türk girişimcilerinin gerekli finans ve teknik potansiyeline sahip olamamaları gibi sebeplerle devletin çeşitli şirketlere el koyması veya bizzatihi oluşturması bir anlamda kaçınılmazdı. Öte taraftan 1933'ten itibaren Türkiye'de kabul edilen **"Devletçilik İlkesi"** gereği devletin kalkınmaya daha ziyade kamu yatırımlarını ön plana çıkarıyordu. Bu amaçla **1. Beş Yıllık Sanayii Planı** çerçeveside 1933'te Sümerbank kuruldu. Daha sonra bunu



ETIBANK, Türkiye Şeker Işletmeleri A.Ş., Toprak Mahsülleri Ofisi izledi. Böylece bugün bütün dünyanın elinde çıkarmaya çalıştığı KİT'ler Türkiye'de doğmuş oldu.

KİT'lerin Sorunları

Toplu iğneden demir-çelik ürünlerine, kurşun kalemden ayakkabıya, sigaradan içkiye kadar devletin girmesi lüzumsuz faaliyet alanlarına yayılan KİT'lerin ekseriyeti daha rasyonel çalışan özel sektörle rekabet edemediklerinden büyük zararlara uğramışlardır. Kar eden KİT'lerin büyük ekseriyeti ise ya tekel konumdadır ya da programsızca yüksek oranlı zamlarla kar etmektedir.

Küreselleşen dünya ekonomisi şartlarına ve her türlü ürün ithalatının serbest bırakıldığı ortamda irrasyonel faaliyet düzenini, kalitesiz üretim tarzını devam ettiren KİT'lerin rekabet etmesi, kara geçmesi hemen hemen imkansız gözükmektedir.

KİT'lerin sorunları bu kadarla kalmıyor. KİT'ler kendi iç işleyişinde de birçok probleme sahip. Yolsuzluklar, partizanlık, usulsüz atamalar, ihaleler başlıca sorunlar. Bu kurumlarda gelişen ekonomik şartlara göre rasyonel kararlar yerine siyasilerin keyfi ve taraflı, kişisel menfaatlere yönelik uygulamalarda bulunmaları neticesinde sorunlar artık kronik bir hale gelmiştir. Her türlü rüşvet, adam kayırma, bilgisiz ve beceriksiz insanların iş başına getirilmeleri, ihalelerin taraflı olarak verilmesi KİT'lerin sonunu hazırlayan sebeplerdir.

Toplu iğneden demir-çelik ürünlerine, kurşun kalemden ayakkabıya, sigaradan içkiye kadar devletin girmesi lüzumsuz faaliyet alanlarına yayılan KİT'lerin ekseriyeti daha rasyonel çalışan özel sektörle rekabet edemediklerinden büyük zararlara uğramışlardır.

KİT'ler Kimlere Satılsın?

"... Türk Hava Yolları, Deniz Yolları gibi teşekküllerimiz var ki, bunların üzerinde bayrak çekme haklarımız vadır..." bu görüşler Prof. Dr. Tevfik Ertüzün'e aittir.

(Yabancılara satılacak KİT'lerin) **"Sevk ve idare görevlerinde Türk iktisatçısı, işletmecisi, mühendisi ve uzmanları yerine, Amerikalı, İngiliz, Fransız veya Almanlar bulunacatır. Kararlar bu kişiler ve çok uluslu şirketin Türkiye dışındaki merkezinde alınacaktır."** bunlar da

Prof. Dr. Nevzat Yalçıntaş'ın görüşü.

Bu görüşü de **"PTT gibi stratejik önemi olan kuruluşlar yabancılara satılamaz. Kendi partim dahi satmaya kalkışsa sonuna kadar mücadele edeceğim"** şeklinde Köksal Toptan dile getiriyor.

MÜSİAD Başkanı Erol YARAR da **"KİT'lerin yabancılara satılması OSMANLI döneminde olduğu gibi yeniden kapitülasyonların doğmasına neden olur."**

Şevket KAZAN da aynı görüşte, yabancılara satılmasına karşı.

Yukarıda sıralanan görüşlerin sahipleri yerli işadamlarımıza satılması taraftarı. Bu konuda genel görüş, **"sermayenin tabana yayılması için yöre halkına, çalışanlara, yurt dışındaki işçilerimize ve Türk işadamlarına"** satılması. Erol YARAR bu konuda izlenecek yöntem hususunda **"Uzakdoğu Ülkeleri'nde olduğu gibi uygun ödeme şartlarıyla yerli işadamlarımıza satılsın"** diyor. Ya da **"Yabancılara satılması halinde Fransa ve bazı batı ülkelerinde olduğu gibi taban sınırı getirilsin. Örneğin % 15-20 civarında yabancı sermayeye satılsın, yani KİT'lerin idaresi ve tasarruf hakkı yerli sermayenin elinde olsun."** diyor.

Fikirlerini aldığımız Büyük Değişim Partisi Lideri Menderes, yabancı sermayenin önemine işaret ediyor. Ancak stratejik önemi olanların yabancılara satılmasına taraftar olmazken, Mesut Yılmaz bu konuda ayrım yapılmaksızın satılmasını uygun görüyor. Ancak Muhalefet Ledire'nin de PTT'nin şimdilik satılması taraftarı değil.

Görüldüğü gibi KİT'lerin yabancılara satılması konusu kamuoyunda daha çok tartışılacağa benziyor. Ancak genel eğilim yabancılara satılması taraftarı değil.

Özelleştirme konusunda doktora ve özelleştirilecek kurumlar üzerinde tezler yapan Dr. Yavuz KIR, özelleştirme konusunun en zor ve karmaşık tarafı **değerleme/fiyatlama** konusu olduğunu, sağlıklı yapılabilmesi için kamuoyu ve yetkili çevrelerle geniş bir mutabakatın sağlanmasını ifade ediyor.

Diğer bir husus siyasi iktidarın planlı, programlı, kamuoyunun desteğini almış, halkından hiçbir şey gizlemeyen, şeffaf ve kararlı tutumudur.

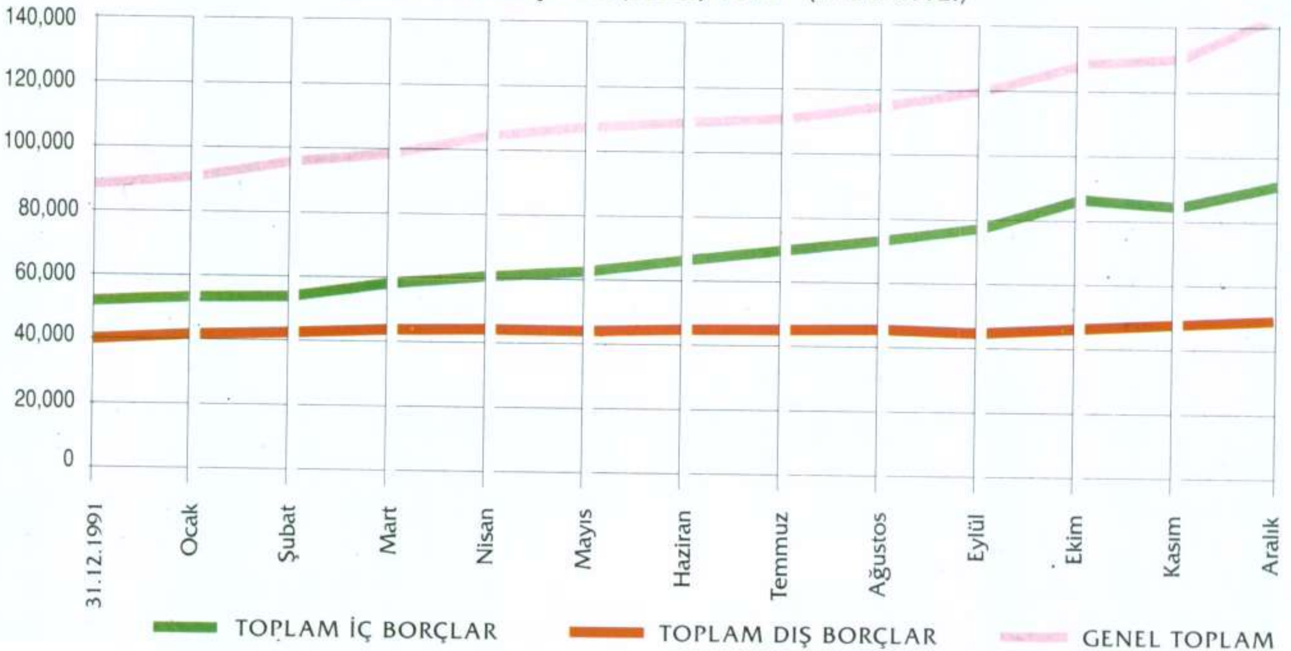
KİT'lerin başlıca sorunları:

*1) Kamu İktisadi Teşekkülleri, Türkiye İdari Hukuk'unda belirtildiği gibi **"kamu yararına uygun çalışma"** hedefi ile özel sektördeki **"kar amacı"** hedefleri birbiriyle çelişiyor.*

2) KİT'lerde pazar disiplini yoktur.

3) KİT'lerdeki gereğinden fazla isdihdam maliyeti artırıyor. Rekabette olumsuz yönden etkiliyor.

4) Gelişen teknolojiye ve yeni üretim tekniklerine ayak uyduramadığı için verim genelde düşüktür.



5) Parasal ihtiyaçları devlet bütçesinden karşılandığı için enflasyonun tırmanmasına neden olmuştur.

6) Serbest piyasa ekonomisine uygun finans yöntemleri yoktur.

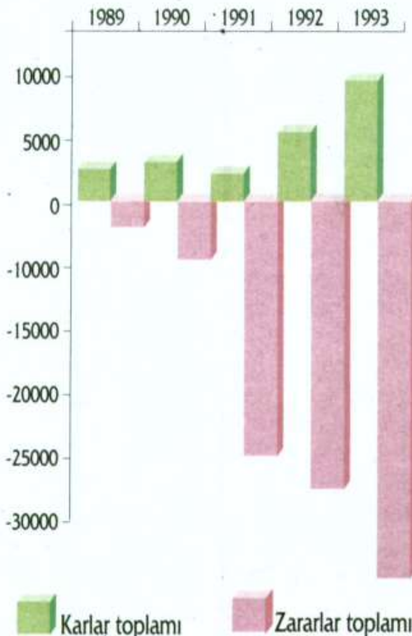
7).Yönetim metodu çağa uymamaktadır. Çoğu insanlar işin ehli değildir.

8) 1950'den itibaren kendini hissettiren özel sektör, KİT'lerdeki yetenekli ve gayretli insanları kapmıştır.

9) Değişen iktidarla birlikte KİT'lerin tepesindeki yöneticiler sık sık değişime uğramıştır.

10)Milli şuur ve eğitimden yoksun insanlar memleketi değil, çoğu zaman kendi menfaatlerini düşünmüştür.

KİTLERİN KAR ve ZARAR DURUMLARI





Mesut YILMAZ:
Hükümetin özelleştirme politikası yoktur

ÇERÇEVE: Hükümetin özelleştirme politikasını nasıl görüyorsunuz?

YILMAZ: Hükümetin ciddi bir özelleştirme politikası yoktur. Son 20 aydır özelleştirmenin sadece lafı edilmiştir. Özelleştirme konusunda TÖYÖK gibi, büyük reform olarak kamuoyuna takdim edilen bir proje raflarda unutulmuştur. DYP-SHP Koalisyon Hükümeti, bütçe açıklarını kapatmak ve hazinenin finansman ihtiyacını karşılamak için özelleştirmeyi yürütmeye çalışmaktadır. Ayrıca, kamuoyunun baskısı nedeniyle de özelleştirmeyi sulandırarak, yürütür gözükmektedir.

ÇERÇEVE: Partinizin özelleştirme politikası hakkında söz eder misiniz?

YILMAZ: Ülkemizde özelleştirme fikri, gerek kamu kuruluşlarının bütçeye getirdiği yük, gerekse borçlanmaya alternatif yaratması açısından genel kabul görmektedir. Ancak siyasi açıdan iktidar boşluğunun yanısıra, ekonomik açıdan kamu açıkları ve enflasyonun kontrol altına alınamayışı, özelleştirme uygulamalarının istenilen amaca ulaşmasını engellemekte ve arzulanan ölçüde talep yaratamamaktadır. Son yıllarda, yapılan bazı sektörel uygulamaların ise, ekonomiye hiçbir katkısı gözlenmemiştir. Ülkemizde iç ve dış denge iyice bozulmuş olup, bu durumu düzeltmeye yönelik herhangi bir istikrar tedbiri yürürlüğe konmamıştır.

Durum böyle iken özelleştirme konusuna paralel olarak iç ve dış dengeyi sağlayacak gerekli istikrar tedbirlerini oluşturmak ve yürürlüğe koymak, bunun yanısıra bütçeye yük teşkil eden, verimli olamayacak durumdaki KİT'lerin hızla tasfiyesi, verimli olan veya olabileceklerin ise yeniden yapılanarak özelleştirilebilir hale getirilmesi gerekmektedir.

Bunların hiçbiri yapılmadan, PTT bünyesindeki telekomünikasyon hizmetleri biriminin, azınlık hissesini acele satmak, elde edilecek gelirlerin kullanımı açısından israf olarak tanımlanabilir. Türk Telekomünikasyon Hizmetleri, teknolojik olarak çağdaş seviyede olmasına karşın, abone başına gelirin düşüklüğü nedeni ile acilen satılmak istendiğinden gerçek değerini zamanlama sebebiyle bulamayacak, karşılığında alınan bedel ise ekonomik açıdan verimli bir şekilde kullanılamayacaktır.

Sonuç olarak, özelleştirme konusunda dış piyasalara blok satışı yapmayı düşünen ülkemizin giderek yaygınlaşan özelleştirme eğilimlerinin rekabet ortamına, gerek genel ekonomik dengeler yapılanması açısından çok iyi hazırlanması ve konunun aceleye getirilmemesi gerektiği düşüncesindeyiz.

Özellikle, Dünya'daki özelleştirme kapsamına alınan şirketlerin hızla artması, özelleştirme çalışmalarında önemli fedakarlıkları gerekli hale getirmektedir. Ancak, bu fedakarlıklar, belirli bir program ve strateji içinde yapılmalıdır. Yapılacak fedakarlıkların sonucunda, istenilen amaç sağlanmalıdır.

ÇERÇEVE: Milli sanayimizin %50'sini oluşturan KİT'lerin yabancılara satılmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

YILMAZ: Yabancılara satılmasını destekliyorum. Dışa açık büyüme sürecinde ve ihracat ağırlıklı bir sanayileşme anlayışında, önemli hedeflerden birisi de, uluslararası piyasalarda rekabet edebilen, güçlü ve kaliteli üretim yapabilen bir sanayinin oluşmasıdır.

Bu anlayış çerçevesinde, ülkemizin kaynaklarının ve teknoloji birikiminin yeterli olmadığı alanlarda yabancı sermaye girişine olumlu yaklaşmakta ve desteklemede yarar olduğu inancındayım.

Türkiye'de KİT'leri özelleştirme politikası

Dr. Ş. Yavuz KIR

KİT'lerin kuruluş amaçları hakkında çok şeyler söylenmiştir. İstihdamı artırmak, sanayileşmeyi sağlayabilmek, bazı ara mal ve sınai mal ihtiyaçlarını karşılamak, teknolojik gelişmeyi sağlamak, müteşebbis kitleyi geliştirmek, devlete fon sağlamak gibi çeşitli amaçlarla 1930'lu yıllardan beri ülkemizde çok sayıda KİT oluşturulmuştur. Peşpeşe gelen iktidarlar tarafından sayılarının azaltılacağı ve özelleştirileceği vaadlerine rağmen, KİT'lerin sayısı ve faaliyet hacmi, politik nedenlerle giderek artmıştır. KİT'lerin büyük kısmı kendilerine atfedilen fonksiyonları tamamlamış olup, bugün bu KİT'lerin özelleştirilmesinin gereği görüş birliğine varılmış bir konudur. Ancak bu konuda karşımıza çıkan en önemli ve karmaşık problemlerden biri de KİT'lerin **değerleme/fiyatlama** sorunudur.

Bu şirketin özelleştirilmesinin amacı genel amaçlara ilaveten şirketin satışı yoluyla kamuya gelir temini ve hisse senetleri yoluyla halka açılımının sağlanmasıdır. Halka arzedilirken öncelikle çalışanlarına ve tüketicilerine satılması için teşvikler getirilmesi mümkündür. İşçi Hisse Senedi Sahipliği Planı (İHSSP) ile şirketin verimliliği ve kârlılığının artırılması, sendikal problemlerin üretimi engellemesinin önlenmesi, Tüketici İşçi Hisse Senedi Sahipliği Planı (THSSP) ile de şirketin müşteri (tüketici) isteklerine uygun üretim yapması ve dolayısıyla mal üretiminde daha duyarlı olması sağlanabilir. Bundan dolayı İHSSP ve THSSP yoluyla; şirket yönetimi, işçiler ve tüketiciler arasın-



Dr. Yavuz KIR
1958'de Antalya'da doğdu.
Çalışmaları: *KİT'lerin özelleştirme politikası tez konulu İşletme Finansman Doktorası (1993 A.Ü./SBF), Finansal Yönetim master (1984 Gazi Üniversitesi).* ***Bulunduğu görevler:*** *Çeçen Şirketler Grubu Genel Koordinatörü ve TREYSAN (Prefabrik Çelik Yapılar İnşaat ve Ticaret Sanayi A.Ş.) Genel Müdürü, Sümerbank Menkul Kıymetler Müdürü.*

Evli ve bir çocuk babası. İngilizce ve Almanca biliyor.



da daha yakın bir diyalog ve işbirliği kurulabilir.

Özelleştirme politikasının başarısı için gereken birtakım önşartlar vardır. Bunlar; sektörün serbestleştirilmesi, serbestleşen KİT'lerin hisse senetleri yoluyla geniş halk kitlelerine satılması için etkin bir sermaye piyasasının bulunması olarak kısaca özetlenebilir. Ayrıca; kamuoyunun desteği ve özelleştirme otoritesinin siyasi kararlılığı büyük bir önem taşır.

Özelleştirme teorisine göre; tekelci sektör yapıları çözülmeden, özelleştirme işlemi uygulanmamalıdır. Bu bakımdan KİT'lerin bulunduğu sektörü serbestleştiren yasal düzenlemelerin önceden tamamlanmış olması gerekir. Halen 3291 sayılı kanunla bu düzenleme yapılmış olup; açık anlaşılır ve yeterli olmadığına dair görüşler mevcuttur. Öte yandan 3291 sayılı kanunun takip edilen özelleştirme politikasının amaçlarını, yöntemlerini ve tercihlerini yeterince ortaya koyamadığı da görülmektedir.

Serbestleşen KİT'lerin özelleştirilmesinde ülke için en faydalı yöntem bazı özel koşullara göre değişebilmekle birlikte hisse senetleri yoluyla geniş halk kitlelerine satılmasıdır. Alım gücü yeterli olmadığından bazı teşviklerle başarı sağlamak mümkündür. Teşvik sağlayarak tüketicilere, işçilere ya da orta sınıfa hisse senetlerinin satılması, İngiltere, Kanada ve Almanya' da amaca ulaşmak için uygulanmış ve başarılı olmuş bir yöntemdir. Ülkemizde de halka arz tekniği en geçerli yöntem olarak benimsenmeli ve teşvik tedbirleri ile desteklenmelidir. Bu şekilde sermaye mülkiyetini halka yaymak ve sermaye piyasalarının geliştirmek, mümkün olacaktır. Öte yandan, halka arz yönteminin başarılı olabilmesi için etkin bir sermaye piyasasına ihtiyaç vardır. Halen ülkemizdeki sermaye piyasasının, bu tekniği uygulamaya yeterli olduğu söylenebileceği gibi KİT'lerin özelleştirilmesi yasasını harekete geçirmenin olumlu bir katkısı olacaktır.

Kamuoyu desteği, hem programın başarılı bir şekilde uygulanması hemde sürekliliği için şarttır. Kitle iletişim araçları, paneller ve toplantılarla, kamuoyunun özelleştirme programlarına katılımı sağlanmalıdır. Özelleştirme hazırlık çalışmalarına ait raporların basında ve kamuoyunda yeterince tartışılmadığı söylenebilir. Özelleştirme master planı, bu konu ile ilgili kişi ve kuruluşlardan bile adeta gizlenmiştir. Kamuoyunun desteğini sağlamak, yeterince bilgilendirmekle mümkündür. Bu nedenle KOİ çalışmalarının halkın bilgisi dahilinde yürütülmesi, her-

Teşvik sağlayarak tüketicilere, işçilere ya da orta sınıfa hisse senetlerinin satılması İngiltere, Kanada ve Almanya'da amaca ulaşmak için uygulanmış ve başarılı olmuş bir yöntemdir.

Siyasi otorite; özelleştirmenin başarısı için gereken işlemleri önceden çok iyi tesbit etmeli, planlı bir şekilde ve cesaretle yürütmelidir.

kesin anlayabileceği şekilde açıklanması ve tartışılması başarı için şarttır.

Özelleştirme politikasının ülkemizdeki tarihsel gelişimini incelediğimizde her iktidarın özelleştirmeyi programına aldığı, ancak gerçekleştiremediği görülmektedir. Bu bakımdan, siyasi otoritenin özelleştirmenin başarısı için gereken işlemleri önceden çok iyi tesbit etmesi, planlı bir şekilde ve cesaretle, hedef saptırmaksızın programı yürütmesi gerekmektedir.

Özelleştirmenin uzun vadeli bir program olduğu, tedricen ve kararlı bir şekilde uygulanacağı halka ve bürokratlara benimsetilmelidir. Özelleştirme programını yürüten KOİ Başkanlığına rahat ve kolay karar alabilme imkanı sağlanmalı ve uygulanan politikalarla destek verilmelidir. Kuruluşundan günümüze kadar siyasal iktidarlar tarafından politik iktidarlara yandaş sağlama şeklinde uygulana gelen yanlış politikalara taviz verilmemelidir. Bu bakımdan özelleştirme uygulamasının gerçekleştirilmesinde siyasi iktidarlara büyük bir tarihi sorumluluk yüklenmektedir. Bundan sonra da kaynakların eksik veya kötüye kullanılmasından dolayı meydana gelen zararın sübvansiyonlar yoluyla bütün halka çektirilmemesi için özelleştirme politikası ile fırsat maliyeti yaratılmalıdır.

KİT özelleştirme uygulamasında, tezimizde ele aldığımız **değerleme-fiyatlama süreci özelleştirme programının en karmaşık ve spekülasyonlara en açık sorunu olarak karşımıza çıkmak-**



AYDIN MENDERES:
Özelleştirmenin sadece lafı var.

ÇERÇEVE: ***Hükümetin Özelleştirme politikasını nasıl değerlendiriyorsunuz?***

MENDERES: Şu ana kadar Hükümet ve Başbakan Özelleştirmenin sadece lafını etti. Tutarlı bir özelleştirme politikasına sahip olduğu izlenimini vermedi. Bu konu ile ilgili bir endişemiz var; Devletin nakit ve ödeme sıkıntısını aşmak için KİT'leri satmak çok yanlış olur. Böylece KİT'ler meselesi büsbütün çözülemez hale gelir. Nakit darlığını aşmak için durumu hemen satışa müsait KİT'leri elden çıkartmaktansa KİT'lerin bu şekilde kalması daha iyidir.

ÇERÇEVE: ***Milli Sanayimizin %50'sini oluşturan KİT'lerin yabancılara satılmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?***

MENDERES: Yabancılar Türkiye'de, Türkiye dış ülkelerde yatırım yapacak ve işletmeler satışı olacak. Bunu görmemezlikten gelmek yanlış olur. Ancak bazı KİT'ler stratejik mülahazalarla özelleştirme dışında tutulabilir veya sadece ulusal sermayeye açık olarak özelleştirilebilir. Burada bir tartışma olmaz. Ancak bir hususu her zaman gözönünde tutmakta yarar vardır. Ekonomimizin temel meselesi ve bağımsızlığın teminatı Türk ekonomisinin hem iç hem de dış pazarlarda, dış dünya ile rekabet edebilecek bir yapısal dönemden geçmesidir.



KÖKSAL TOPTAN
PTT yabancılara satılamaz.

Devlet işletmeci olmamalı. Devlet artık sosyal alanlara ağırlığını koymalıdır. Eğitim gibi, sağlık gibi.. Türkiye'de adına **"Karma Ekonomi"** dediğimiz katı bir devletçi ekonomik sistem mevcuttur. 1992'de 70 trilyon KİT zararı bütçeden karşılanmış. Bu yük bütçe üzerinde gittikçe ağırlığını arttırıyor. Türkiye'de KİT'lerin çok özel bir durumu var. Çoğunun bir kaç trilyon borcu var. ANAP zamanında özelleştirilmeye çok önem verildiği halde ancak 9 milyon dolarlık satış yapılmıştır. Bunlar da kar eden kurumlardır. Zarar eden KİT'lerin özelleştirilmesi oldukça zordur. Zarar eden KİT'lerin kapatılması da işsizliğin yoğun olduğu bir ortamda sosyal çalkantılara neden olur. Bana göre tek çare rehabilite edilip satılması lazımdır. Diğer kar eden KİT'lerin satılması daha kolaydır. Bunların başında PTT gelir. PTT'nin de T'si kar ediyor. Yani telefon bölümü geliyor. Ancak PTT gibi çok önemli bir kurumu partim dahi yabancılara satmaya tevessül ederse sonuna kadar mücadele ederim. Sonra çok büyük sıkıntılara neden olur. Satılacaksa yerli işadamlarımıza satılsın.

ÇERÇEVE: ***Partinizin Özelleştirme politikası hakkında söz eder misiniz?***

MENDERES: KİT'lerin özelleştirmesinin temel mekanizması iki türlü KİT'in varlığına dikkat etmekle başlar. Bazı KİT'leri satarsanız hemen müşteri bulurlar. Bunların pozitif bir fiyatı vardır. Bazı KİT'leri satışa çıkartırsanız alıcı çıkmaz. Bunların negatif fiyatı vardır. Yapılacak iş pozitif fiyatlı KİT'leri özelleştirip bunların özelleştirme gelirini negatif fiyatlı KİT'lerin özelleştirilmesi özendirmek için çok uygun kredilere dönüştürmektir. Bu sekilde negatif fiyatlı KİT'ler alıcı bulabilir. Uygun krediyi alacak olan yeni sahipler negatif fiyatlı KİT'lerin modernizasyonunu ve kâr etmesini sağlayacak yatırımlar ve teknoloji değişikliğini bu kaynakla sağlarlar. Bu krediyi verecek olan devlet karşılık olarak özelleştirilecek KİT'lerden işçi çıkarılmaması şartını öne sürebilir.

tadır. Özelleştirilecek şirketin değerlenmesindeki hedeflerin öncelikle tesbit edilmesi, seçilecek yöntem açısından büyük bir öneme sahiptir. Özelleştirmenin tüm amaçlarına uyan ve her yerde kullanılabilecek tek bir değerleme yöntemi yoktur. Bu bakımdan firma değerlerinin hangi amaçla yapıldığı açıklıkla saptanmalı ve bu amaca uygun yöntem seçilmelidir. Öte yandan özelleştirilecek KİT'lerin değerlemesini, özel sektör firmalarının değerlemesinden farklı kılan birçok sebep vardır. Bunların en önemlisi; kamuya ait varlıkların satışında halkın fazlasıyla hassas davranması, **çok ucuza satıldığı** kaygusuna kapılmamasıdır. Bunu önlemenin en iyi yolu kamuoyunun bilgilendirilmesi ve katılımının sağlanması olacaktır. Firma değerleme yöntemleri, kullanıldıkları amaca göre, bazen birbirini tamamlamakta, bazen de birbirlerine alternatif olabilmektedir. Değerlemeyi karmaşık ve zor kılan bir diğer sorun, değerlemesi yapılacak KİT'lerin özelleştirme amaçlarının ve karakteristiklerinin birbirinden çok farklı olmasından kaynaklanmaktadır. **Değerleme, bir şirketin gelecekte sağlayacağı çeşitli kazanç ve faydaların bugünkü değeri şeklinde ifade edilebilir.** Öte yandan bir varlığın değeri, onu elde etmek için gereken harcama ve nakit çıkışları ile de ölçülebilir. Hesaplanacak değerin kişiye, zamana ve ekonomik ortama göre değişebilen subjektif özelliği **değerleme-fiyatlama** sürecini daha karmaşık bir hale

Değerleme, bir şirketin gelecekte sağlayacağı çeşitli kazanç ve faydaların bügünkü değeri şeklinde ifade edilebilir.



Anap İzmir Milletvekili **Işın Çelebi**

1) Koalisyon Hükümeti kendine özgü hiçbir özelleştirme modeli geliştirememiştir ve özelleştirme de ANAP döneminin gerisinde kalmışlar. TÖYÖK modelinin ne kadar yanlış olduğunu kendileri de anlayabilmişlerdir. "**1 milyar dolarlık özelleştirme yaptık**" demelerine rağmen, KOF'a giren para 1992 yılında 257 milyon dolar, 1993 yılında 132 milyon dolardır. İcraatları döneminde 389 milyon dolarlık özelleştirme geliri elde edilmiştir. ANAP döneminde ise 1.350 milyon dolardır.

2) Satışa hazır hale getirildiği halde, POAŞ, TÜPRAŞ, PETKİM, THY, ERDEMİR gibi büyük kaynak sağlanabilecek KİT'ler hakkında hiçbir işlem yapılmamıştır.

3) Ayrıca KOİ'ye devredilmiş olan karlı iştirakler vadeli satışlar yoluyla alıcılara devredilerek bu kişilerin adeta karlı şirketleri bedava almaları sağlanmıştır.

4) Gelir Ortaklığı Senetleri yoluyla altyapı yatırımlarının gelirlerinin satılması halka kapatılmıştır.

5) KOİ halka arz yolunu kesip tamamen blok satış yöntemini benimsemiş, sermaye piyasasının birincil ve ikincil pazarlarında derinlik sağlanmasının önü kapatmıştır.

6) Kamu arazileri yine kamu kuruluşlarına satılmak yoluyla devlet içi de köşe kapmaca oynanmaktadır.

7) Telefon ve posta iki ayrı şirket halinde organize edilmelidir. Kurulacak posta şirketinin Hazine'ye yük olmaması için, şirketin en az % 25-30 hissesini posta şirketine vererek, alacağı temettüler ile posta şirketinin ayakta durmasını sağlamak gerekir. Diğer bir sorun da, köylere telefon yatırımlarının nasıl yapılacağının esaslarıdır.

8) Özelleştirme uygulamalarının büyük sorunu, özelleştirilecek kuruluşların değerinin belirlenmesidir.
KOİ Kanada'lılara yüzde 20'lik hisseyi blok satarken NETAŞ'ın tümü için 130 milyon dolarlık bir değer biçti. NETAŞ'ın piyasa fiyatı Borsa'da daha sonra 425 milyon dolara kadar yükseldi. KOİ, dört çimento fabrikasını 120 milyon dolara satmak için KOYK'tan onay istedi. Aynı fabrikalar ikinci kez 167 milyon dolara satıldı.

9) Ekonomide, makroekonomik dengelerin yeniden sağlanması ve zarar eden KİT'lerin tasfiyesi konusunun da birlikte çözümlenmesi gereklidir. Aksi taktirde zamanla sorunların ağırlaşarak devam ettiğini görürüz.



KAZAN:

KİT'ler yabancılara peşkeş çekilmesin

KİT'ler madem ki özelleştirilecek sermayenin daha geniş halk tabakasına yayılması için öncelikle yöre halkına, çalışanlara, yurtdışında çalışan işçilerimize ve yerli sanayici, işadamı veya müteşebbislerimize satılsın. Oysa bugün hükümetin yaptığı özelleştirme değil yerli sanayimizi ve stratejik önemi olan kuruluşlarımızı yabancılara peşkeş çekmektir. KİT'leri bu hale getiren zihniyet şimdi Türkiye'nin savunma sanayiini ve iktisadi geleceğini tehlikeye atacak şekilde yabancı girişimcilere veriyor.
Demirel Hükümeti "**önce özerkleştirelim sonra özelleştirelim**" diyordu. Şimdi Çiller Hükümeti'nin plansız, programsız bir şekilde KİT'leri dış piyasalara çıkarması kabul edilemez. Hükümetin derdi KİT'lerden elde edilen gelirle borçlarını ve onların faizlerini ödemektir.

Özelleştirme programının başarısı için en önemli husus; siyasi iradenin kararlılığında yatmaktadır.

getirmektedir. Görüldüğü gibi, bir firmanın değerini belirleme işlemi, kullanılan yöntemler ne kadar gelişmiş ve amaca uygun olursa olsun, varsayımlara dayalı bir tahmin sürecinden ibarettir.

Özelleştirme programlarının yürütüldüğü birçok ülkede düşük ya da yüksek **değerleme-fiyatlama** yönteminin geniş tartışmalara yolaçtığı, fakat KİT hisse senedi satış fiyatlarının düşük belirlenmesi konusunda bir eğilim olduğu gözlenmektedir. Bu durum özelleştirme amaçlarıyla çok yakından ilgilidir ve uygulamanın başarısında etkilidir. Böyle bir sonuç menkul sermaye mülkiyetinin yayılmasına ve özelleştirme programının hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesine de katkıda bulunur. KİT özelleştirme politikasında, özelleştirilecek şirketin değerlemesi, ekonomik, teknik ve finans bir süreçtir. Fiyatlama ise siyasi bir tercih olarak karşımıza gelmektedir. Değerleme, fiyatlamayı belirleyen diğer faktörlerle birlikte, fiyatlama için yol gösterici bir ölçüt niteliğindedir.

Özelleştirme yapılan bütün ülkelerde genel olarak, KİT'lerin hisse senetleri ile halka arzında fiyatın düşük tutulması, genel kabul görmüş bir stratejidir. Ancak blok satış yönteminde fiyatlamanın düşük yapılması kamuoyunun büyük tepkisini çekecek bir politikadır. Özellikle yabancılara satışta kamuoyu fiyatlamaya karşı çok duyarlı olacaktır. Özelleştirme otoritesinin halka benimsettiği amaçlardan sapması da, kamuoyu desteğinin yi-





Vehbi Koç:

ÖZEL SEKTÖR NEDEN BAŞARILIDIR?

Önce şunu belirtmek isterim ki, özel sektörü idare edenler devlet sektöründe çalışanlardan daha akıllı değildir. Devlet teşekküllerinde de çok değerli idareciler vardır. Ancak mesele sistemdedir.

1- Özel sektör işe göre adam alır.

2- Özel kesimde iş ne gerektiriyorsa o kadar alınır ve kararlarda sürat vardır. (Bir iş için yurt dışına seyahat gerekirse o şirket müdürü en geç 48 saat sonra yola çıkar. Bakandan izin almak zorunluğu yoktur.)

3- Mevkie ve kıdeme göre değil, yeteneğe göre para verir.

4- İmal ettiği malın maliyetini bilir, piyasayı tetkik eder. Rakiplerin durumuna göre fiyatları ayarlar. Ona göre satış şartlarını tesbit eder. Alışta ve satışta başka hiçbir sebep rol oynamaz. Pazar ekonomisinin gereklerine göre karar verir.

5- Kuracağı tesisin yerini tesbit ederken, hammaddenin, mamüllerin piyasaya olan mesafesini, personel, elektrik, su ve kısaca işin her yönünü gözönünde tutarak karar alır. Yer seçiminde oy kaygusu değil, tamamen ekonomik kurallar hâkimdir. Karar alınmasından sonra tesisin süratle işletmeye açılıp faaliyete geçmesinde çok dikkatli davranır. Zaman ve mali kaynak kaybına mahal vermez.

6- Sevk ve idarecilerde devamlılığın, yani sık sık adam değiştirmemenin başarıya büyük tesiri olduğunu daima göz önünde tutar.

7- Maliyeti ucuzlatıcı tedbirleri ihmal etmez ve üretimi artırıcı teşvik tedbirleri için ek ödemelerden kaçmaz. Yenilikleri daima takip eder.

8- Başarı için kalitenin fiyat kadar tesirli olduğunu bilir.

(Milliyet'ten iktibas)

tirilmesi ve tenkitlerin yoğunlaşmasına sebep olacak önemli bir husustur.

Özelleştirmenin bir sihirli değnek olduğunu ve bununla herşeyin düzeleceğini sanmak da yanıltıcı bir görüştür ve tehlikelidir. Eğer insanlar bazı şeyleri kötüye kullanma eğilimindeyse, devlet sektöründe olduğu kadar özel sektörde de sorunlar çıkacaktır. Önemli olan denetim mekanizmalarıdır. Özelleştirme politikası ile, piyasa denetiminin hakim kılınması sağlanmaktadır.

Ülkemizde özelleştirme, serbest piyasa ekonomisine işlerlik kazandırmak, ekonominin verimliliğini artırmak, sınai mülkiyeti tabana yaymak ve sermaye piyasasını güçlendirmek gibi hedefleri gerçekleştirmekten öte, bugün "**bütçe açıklarını kapatmaya yönelik**" bir politika haline getirilmiş gibi gözükmektedir. Bu amaç da önemli olmakla birlikte, hedef saptırmanın başarıyı gölgeleyeceği gözardı edilmemelidir.

Satış sırasında; çalışanlara, yöre halkına, tüketicilerine, yabancı ülkelerde çalışan Türk işçilerine ve halka öncelik verilmelidir. Bunun sağlanması için gereken teşviklerin verilmesinden çekinilmelidir. Yerli ve yabancı kurumsal yatırımcılara da özelleştirmenin hızlandırılması için satış yapılabilir. Ülkemizde bugüne kadar KİT iştiraklerinin özelleştirilmesinde blok satış yönteminin uygulanması; ÇİTOSAN ve UŞAŞ'ın blok satışlarında görüldüğü gibi, kamuoyunu olumsuz yönde etkilemiştir. Blok satış uygulamalarında; değer-

Satış sırasında; çalışanlara, yöre halkına, tüketicilerine, yabancı ülkelerde çalışan Türk işçilerine ve halka öncelik verilmelidir. Bunu sağlamak için gereken teşviklerin verilmesinden çekinilmemelidir.



Ahmed Özal

Özelleştirme Türkiye'de sosyal devlet kavramı düşünüldüğünde nasıl bir sıkıntı yaratır, özellikle siyasi çekişmeler gözönüne alındığında?

A. ÖZAL: Özelleştirmeyi Türkiye'de artık bugün herkes, siyasi partiler kabul etti. Bence siyasi partilerin de bugün kendi aralarında 1970'lerde olduğu gibi çok keskin çizgileri yok. Keskin çizgiler olmadığı için siyasi partilerin de bugün Türkiye'de neye inandıkları, neyi söyledikleri bence artık belli değil. Çünkü artık siyasi sınır kalmadı, siyasi sınırın kalmamasıyla ekonomik sınırda kalmadı. 1970'lerde Türkiye'de bir sol felsefe vardı, sol tez vardı, 70'lerde bu tez, Marx teorileriyle, Mao teorileriyle ifadesini buluyordu. Bu teorilerin karşısına sağın bir antitezi çıkamadı, ekonomik bir tezle çıkamadı. Çıkamayınca ne oldu? Solun tezlerinin karşısına silahla çıkıldı. İşte o zaman Türkiye'de anarşi oldu. Kavga oldu. Bu kavganın neticesi Türkiye'yi 12 Eylül'e getirdi.

12 Eylül'den sonra 24 Ocak kararlarıyla Türkiye'de solun karşısında ekonomik tezi Turgut Özal çıkardı. Turgut Özal'ın tezi; özelleştirme, serbest piyasa ekonomisi, siyasi meselelerde serbest düşünce, vicdan hürriyeti, din hürriyeti Türkiye'de 80'lerde konuşulmaya başlanınca ve bunların doğru olduğu insanlar tarafından kabul edilince Türkiye'de sol fikirler çöktü. Fakat Turgut Özal, solu fikirleriyle çökertti, silahla değil. En büyük devrimci esasında; silahsız devrimci O'dur Türkiye'de. Bunun sadece Türkiye için değil, dünya için de doğru olduğunu düşünüyorum. Fransa'da özelleştirmeye geri gitmek, Avrupa'da özelleştirmeye gitmek, "bütün vergileri indirelim mi" diye konuşmak; Turgut Özal'ın 1980'de söylediği doğruları bütün dünyanın doğru olarak kabul ettiğini gösteriyor. Yapılanlar bugün Türkiye'nin doğruları değil, bütün dünyanın doğrularıdır, herkesin doğrusudur.

Şimdi bunları yaparken de ekonomik hayatta en önemli 2 unsuru daha gündeme getirdik biz 80'li senelerde; Serbest rekabet, teşebbüs hürriyeti ve fikir hürriyeti. Çünkü fikir hürriyeti olmadığı, insanlar rahat konuşamadığı sürece, siyasette serbestlik olmadığı sürece, ekonomide serbestlik olmaz; 141, 142, 163'te kalktı ve insanlar fikirlerini konuşabilir hale geldiklerinde yeni bir şey çıktı ortaya; Fikir pazarı. Yani fikirler rahat söylenebildiği zaman, bir fikir pazarı oluştu. Bu fikir pazarında arz-talebe bakıyorsunuz, tutarsa fikir tutuyor, tutmazsa çöpe atılıyor. Fikir pazarı, 1980'lerde Turgut Özal'le birlikte kuruldu. "**Hiç bir fikre karşı değilim, herkes koysun fikrini ortaya**" dedi. Sol fikir o pazarlarda çürüdü. Yani silahla çürümedi, pazarda çürüdü. Dolayısıyla bundan sonraki ekonomik meselelerde bu konuştuğumuz felsefeyi, bu prensibi devam ettirmemiz lazım.

(E. Trend-iktibas)



Nevzat Yalçıntaş:

Dış tekelleşme ile karşı karşıyayız

Özelleştirmenin kısa bir süre sonra ve TELETAŞ örneğinin ardından **«Yabancılaştırma»**ya dönüştüğü görülüyor. Kamu İktisadi Teşebbüsleri'nin hisselerinin blok halinde yabancı ülke firmalarına devretme tatbikatı başlatılmış bulunuyor. Bu yabancı firmalar, Türk sanayi kuruluşlarının hisselerinin yüzde 50'sinden daha fazlasını alıp, onların gerçek sahipleri olmaktadırlar. Başka bir ifâde ile, Kamu İktisadi Teşebbüsleri, Türk özel kesimine, halka, yörede yaşayanlara ve o işletmenin işçilerine intikal ettirilmek yerine, hisseler, çoğunluk pay blokları şeklinde yabancılara satılmaktadır. Bu, özelleştirmenin, asıl maksud olan hedefinden ayrılmasıdır, sapmasıdır. Böyle bir iktisadî uygulamaya **«özelleştirme»** değil, **«yabancılaştırma»** denebilir. İleri derecede sanayileşmiş Batı ülkeleri özelleştirmeye sâhip olmalarına rağmen, yabancılara iktisadî kuruluşların yüzde 15-20'sinden daha fazlasını satmıyorlar. Onlar çok güçlü ekonomik yapıya sahip olmalarına rağmen, özelleştirmede teşebbüs ve sanayilerini koruyucu tedbirler alırlar iken, biz neden bu kadar liberal olabiliyoruz? Böyle giderse, ekonomik hayatımızın gittikçe artan derecelerde dış karar merkezlerinin tesiri altına düşmesini neler ve kimler önleyecektir? Bu açık sualler, mantıki, ikna edici cevaplar beklemektedir.

Mevcut, çalışan ve üreten bir kuruluşun yabancıların kontrolüne geçmesi ile, yeni yatırım yaparak ilâve üretim, istihdam, ihracat ve teknoloji getirecek yabancı sermayeyi celbetmek, şüphesiz ayrı şeylerdir. Türkiye'de başlatılan özelleştirmenin hataları sonradan dış tekelleşmelerin içerde de hâkimiyetini kuracağı noktası üzerinde, özellikle üst sevk ve idare kademesinin de yabancılar tarafından doldurulacağı gerçeğini de gözden uzak tutmamak gerekir.

Sevk ve idare görevlerinde Türk iktisatçısı, işletmecisi, müheddisi ve uzmanları yerine, Amerikalı, İngiliz, Fransız veya Almanlar bulunacaktır. Kararlar bu kişiler ve çok uluslu yabancı şirketin Türkiye dışındaki merkezinde alınacaktır. İşin mantığı ve düzeni budur.



Prof. Dr. Tevfik Ertüzün:

THY'ye bayrak çekme hakkımız ne olacak?

Özelleştirme sermayenin tabana yayılması olarak ifade edilmiştir.

Her gelir sahibine, KİT çalışanlarına, yöre halkına, gurbetçilere (vs.) satılacak denilmesine rağmen, KİT'ler yabancılara satılmaya başlanmıştır.

Bu satış kararları hukuki dayanaktan yoksundur. KOİ'nin 1987 yılı 30 Nisanda aldığı kararda **"satışlarda öncelik kendi insanımızadır"** denilmektedir. Ancak bu böyle olmamış, satışlar blok halinde yabancılara yapılmıştır.

Ayrıca, 6224 sayılı yabancı sermayeyi teşvik kanununun 1. madde 3. fıkrasında **"Tekel ya da özel imtiyaz te'sis edilecek alanlarda yabancı sermaye girişini....."**açık şekilde yasaklamıştır.

Osmanlı Döneminde (1928-1944) kapütilasyonlarla donatılan yabancı firmalar birer birer millileştirilmişlerdir.

Üzerinden daha 50 yıl geçmeden böyle bir maceraya nasıl girebiliriz?

Bütün bunlar dışında, Türk Hava Yolları, Deniz Yolları gibi teşekküllerimiz var ki, bunların üzerinde bayrak çekme hakkımız vardır.

Bayrak çekme; devletin şahsiyetini ve varlığını temsil eder. Ticaret konusu yapılamaz. Bu hak milli egemenlik ve milli savunma ile yakından ilgilidir. Zira bu satışlar; TC'nin hem hukuki varlığına, hem de iktisadi varlığına karşı yöneltilmiş bir tehdit oluşturmaktadır.

leme ve fiyat konusunda daha hassas ve gerçekçi olunmalı ve mutlaka kamuoyunun onayı sağlanmalıdır.

3291 sayılı özelleştirme kanunu; özelleştirme politikasının amacının, yöntemlerinin, satıştaki öncelik sırasının, özelleştirme ile ilgili karar ve yürütme organının görev ve işleyişlerinin ne şekilde olacağını açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Bu yüzden, özeleştirme programının işleyişini hızlandırabilmek amacıyla, daha açık ve net bir şekilde yeniden düzenlenmelidir.

Özelleştirilmesi hemen mümkün olmayan KİT'lerin ekonomik, teknik, hukuki ve finansal yönden rehabilitasyonu için, özelleştirilmelerini sağlayacak tedbirler alınmalı ve KOİ bu konuda yasal olarak güçlendirilmelidir. Bu yapılmadığı ve yeni örgüt anlayışına gidildiği takdirde (TÖYÖK gibi) bürokratik faaliyetlerinin artışı özelleştirme işlemini yavaşlatacak ve belki de çıkmaza sokacaktır.

Özelleştirme sürecinin gerektirdiği çok yönlü çalışmalarda yabancı danışman firmanın deneyiminden yararlanmaktan kaçınılmamalı; ancak, üniversiteler ve sermaye piyasasının görüşlerine, KİT'lerde görev yapmış uzman kişilerin deneyimlerine de gereken önem verilmelidir.

Özelleştirme sonucu ortaya çıkacak istihdam fazlası personelin, sosyal patlamalara yolaçmasının önlenmesi için; erken emeklilik, işsizlik sigortası, kıdem tazminatı fonu gibi tedbirlerin süratle alınması gereklidir.

Tüm bu faktörlere ilaveten, özelleştirme programının başarısı için en önemli husus; siyasi iradenin kararlılığında yatmaktadır. Özelleştirme programının uzun bir sürece dayanması, siyasi kararlılığın önemini daha da artırmaktadır.



Sağlık Hizmetlerinde Özelleştirme

Dr. Ömer AYDIN

Sağlık hizmetlerini iki ana başlıkta mütaala etmek gerekir:

a- Koruyucu Sağlıkı Hizmetleri

Kişilerin hastalanmasına engel olmayı amaçlayan bu hizmetlerin kapsamına; su, kanalizasyon gibi alt yapı hizmetleri, çöpsüz, bol yeşilli temiz hava, temiz çevre oluşturulması, uygun beslenme şartlarının sağlanması, bulaşıcı hastalıklara karşı aşı uygulaması girmektedir. Tüm dünyada devlet tarafından yürütülen koruycu sağlık hizmetlerinin özelleştirilmesi düşünülemez.

b- Tedavi Hizmetleri

Hastalanan bireyin ilk muayenesinden yeniden sağlığına kavuşmasına kadar yapılması gereken muayene, tetkik, her türlü tıbbi ve cerrahi müdahale ve rehabilitasyon gibi hizmetler tedavi edici sağlık hizmetinin kapsamına girmektedir.

Hekimliğin zor kazanılan ve meşakkatli bir meslek oluşu, gerek teşhis ve tedavi araçlarının, gerekse ilaç fiyatlarının yüksek maliyeti nedeniyle sağlık; tüm dünyada tüketiciye pahalı sunulan bir hizmettir.

Bu nedenle gelişmiş ülkelerde bile devlet bütçesinden sağlık hizmetlerine önemli ölçüde pay ayrılmaktadır. Kapitalizmin anayurdu ABD'de Clinton sağlık hizmetlerine devletten daha fazla kaynak ayıracağı vaadiyle başkanlık seçimini kazanmıştır.

Ülkemiz insanının sağlık hizmetlerinden memnuniyetsizliğinin nedenleri irdelendiğinde şu gerçeklerle karşılaşılır;

Devlet bütçesinden sağlığa ayrılan pay %4 civarında olup, bu oran bazı geri kalmış ülkelerin bile altındadır.

Tüm kamu kuruluşları gibi devletin sağlık kurumlarında dağılım dengesizliği, kötü organizasyon, partizanlık, atalet, kötü muamele ve büyük bir israf söz konusudur.

Aylık net geliri 1,5 milyonun altında olan sosyal güvenlik şemsiyesinden mahrum 20 milyon insanın düzenli bir sağlık hizmeti satın alması hayaldir.

Geleneğimizde önemli bir yeri olan **Vakıf Sağlık Hizmetleri** de pek çok hayır geleneğimiz gibi unutulmuştur.

Bütün bunların ışığı altında;



1-) Aldığı Lümpen-Oportünist eğitim sonucu geleneklerinden kopmuş, insana değer vermeyen inançsız ve amaçsız klasik devlet memuru sağlık personelinin vatandaşa kötü davranması ve işini savsaklaması genellikle cezasız kalır. Ama özel sektör böyle bir kişiyi asla uzun süre istihdam etmez.

2-) Ülkemizde özel sağlık kuruluşları diğer sektörlerde olduğu gibi kamuya ait kuruluşlardan daha kaliteli hizmet üretmektedir.

3-) Sanıldığının aksine, devlete ait sağlık kuruluşlarında muayene dışında (onu genellikle asistanlar yapar) diğer tedavi edici sağlık hizmetleri özel sektörden fazlaca ucuz değildir.

4-) Emekli Sandığı, Bağkur, SSK gibi devlet kuruluşlarına her ay düzenli olarak emeğinden primi kesilen bu ülkenin insanı; istediği sağlık kuruluşundan hizmet satın alma hakkına sahip olmalıdır.

5-) Devlet kendi hastanelerine sübvanse ettiği trilyonlarca lirayı sosyal güvenlik şemsiyesinden mahrum dar gelirli vatandaşının sağlık sigorta pirimine ayırmakla daha akılcı ve daha adaletli iş yapmış olacaktır.

6-) Sağlıkta serbest rekabet esas olmakla birlikte istismara engel olmak için devlet bir takım düzenleyici tedbirler getirebilir.

6 soruda özelleştirme

Doç. Dr. Özcan Bolcan (Merhum)

ÖZELLEŞTİRME YOLLARI:

1- Tam satış: Bu KİT'lerin tamamının, bir kısmının, müesseselerinin veya iştiraklerinin satışı biçiminde olabilir.

2- Sermaye iştiraki ile çevrilen KİT'lerin hisse senetlerinin özel kişilere veya kuruluşlara satılmasıdır.

3- Kamu hizmetlerinin ihale yolu ile ve sözleşmelerle özel teşebbüse verilmesi.

4- KİT'lerin özel kuruluş veya kişilere kiralanması

5- KİT'lerin idarelerinin özel sözleşmelerle devri.

ÖZELLEŞTİRMENİN GETİRDİKLERİ:

1- Serbest piyasanın daha iyi, daha güçlü çalışmasına imkan vermek.

2) Ekonomik faaliyetlerde verimliliği ve tesirliliği arttırmak.

3) Üretilen mal ve hizmetlerin kalitelerinin yükselmesine ve çeşitlerinin artmasına imkan vermek.

4) Sermaye mülkiyetini, hisse senetleri yoluyla toplama yaymak.

5) Tekelleri ve tekelci fiyatları önlemek.

6) Sermaye piyasasının güçlenmesine katkıda bulunmak.

7) Hükümetleri, tekelleri yönetmek külfetinden kurtarmak.

8) Devlet tekellerinin fiyat politikaları yoluyla sağladıkları dolaylı vergilere son vermek.

9) Modern teknoloji; güçlü yönetim ve rasyonalizasyonu getirmek.

10) Mevcut milli sermayenin sağladığı hasılatı yükseltmek.

11) Bu yoldan toplam milli sermayenin daha büyük milli hasıla yaratmasına fırsat ve imkan vermek.

ÖZELLEŞTİRMEYİ ENGELLEYECEK AMİLLER:

1) Legal engeller

2) Muhasebe yöntemleri ve yetersizliği.

3) Denetleme zayıflığı.

4) Sosyal engeller.

5) Müşteri bulunmaması halleri.

6) Hükümetlerin beceriksizlikleri.

7) Çoğu KİT'lerin özelleştirmeye elverişli olmaması.

8) Özelleştirme bir ekip işidir. Öncelikle bunu yapılabilecek bir ekip oluşturmak gerekir.

NASIL BİR ÖZELLEŞTİRME:

1) Özelleştirme öncelikle iyi tespit edilebilmeli.

2) Özelleştirme aceleye getirilmemeli.

3) Özelleştirmenin sebepleri ve gayeleri ilgili kuruluşların metodları, zamanlaması açık olarak kamuoyuna bildirilmelidir.

4) Özelleştirilecek kurumun fizibilitesi çok dikkatli ve gerçekci yapılmalıdır.

5) Özelleştirmeyle ilgili hukuki düzenlemeler açık ve net olmaladır.

6) Özelleştirme KİT ve kamu iştiraklerinde anonim şirketlerdeki azınlık paylarından başlatılmalıdır.

7) "Nasıl olsa özelleşecek, tezden elden çıkaralım" mantığı ile hareket edilmemelidir.

KİT'LERDE SINIFLAMA:

1) Satılabilir nitelikteki KİT'ler.

2) Satılma potansiyeline sahip olan KİT'ler.

3) Satılamayacak KİT'ler.

4) Öteki özelleştirme biçimleri.

KİT'LER KİMLERE SATILMALI:

1) Yerli alıcı firmalar ve şirketler.

2) Türkiye Sermaye Piyasası'nda hisse senedi satışı.

3) Geniş halk ortaklıklarına

4) Çalışanlara.

Dünya'da Özelleştirme

LATİN AMERİKA ÜLKELERİ:
Hiper enflasyonun yaşandığı bu ülkelerde özelleştirme 1987'de yürürlüğe girdi. Kamu açıkları, dış borçlar, yüksek enflasyon oranları özelleştirmeyi kaçınılmaz hale getirmiştir.

Arjantin: Telekomünikasyon, devlet hava yollarını oto yollarını, haberleşme, petrol işletmeciliği gibi bir çok sektörü özelleştirme programına aldı. Satılanlarla 6 milyar dolar gelir sağlandı.

Brezilya: 200'den fazla şirketini satıp 2 milyar dolar gelir elde etti.

Meksika: 1992'de şirketlerini satışa çıkardı. 17 milyar dolar bütçesine kazandırdı.

Venezuella; Son iki yıldır 2.2 milyar dolar özelleştirme geliri sağladı.

İNGİLTERE:
İngiltere'de özelleştirme 1979 yılında yoğun bir şekilde başladı. Bu özelleştirme hareketi bir çok ülkeye örnek oldu. İngiltere ve dünyada özelleştirmenin başarılı isimlerinden birisi İngiliz Demir Leydisi eski Başbakan Margeret Teacher'dir. Başbakanlığı döneminde kamu mallarının % 40'ını özelleştirerek, İngiltere Bütçesine 12 milyar sterlin civarında gelir sağladı.

ALMANYA:
Almanya'da dünyaca ünlü "Treuhand"ı 1990'da kurdular. Bu araştırma grubu Federal Almanya'ya katılan Doğu Almanya'daki firmaları özelleştirme amacıyla kuruldu. Treuhand'da bulunan yaklaşık 3000 kişilik teknik heyet Doğu Almanya'daki 8.500 firmayı 15 bin parçaya bölerek, iki sene gibi kısa sürede 12 binini sattı. Bin adetini kapattı, geriye kalan 2 bin adeti ise hala satılıyor. Fazla stratejik önemi olmayan bu firmaların çoğu yabancı müteşebbislere satılarak yaklaşık 18 milyar Mark yabancı sermaye girdisi olmak üzere toplam 31 milyar Mark sağlandı. Almanya şu anda ulusal telefon şirketi ve Lufthansa Hava Yollarını özelleştirmekle meşgul.

FRANSA:
1986'dan itibaren 22 kamu teşekkülü satıldı. Stratejik öneme haiz olan teşekküller genelde yerli firmalara satıldı. Yabancı firmalar ancak çok düşük paylarla bazı firmalara ortak oldular.
1993 yılında da Fransa özelleştirmeye çok hızlı bir şekilde girdi. 21 devlet kuruluşunu özelleştirme kapsamına alan Fransa'nın dev petrol şirketi Elf Aquitiane ile beraber enerji, ilaç, kimya sanayisi de bu kapsamda yer alıyor.

DOĞU AVRUPA ÜLKELERİ:
Demir Perde'nin ortadan kalkması, komünizmin çöküşünden sonra planlı, devletçi ve konrolcü ekonomiden serbest piyasa ekonomisine geçen bu ülkelerde 1990'dan itibaren özelleştirme olayı başladı. Rusya, Polonya, Çekoslovakya, Macaristan gibi ülkeler ellerindeki iktisadi teşekkülleri birer birer satışa çıkarttılar.

İTALYA:
Özelleştirme çalışmaları 1950'den beri yapılıyor ya da yapılmaya çalışılıyor. Mafyanın, kara para babalarının memleketi olan İtalya'da Özelleştirme pek kolay olmamakla beraber 1980 ve 87 yılları arasında yılda 4-5 devlete ait şirket özelleştirildi. Bunların başında, IRI, ENİ ve ENEL gibi dev kompleks firmalar da vardır. Son zamanlarda İtalyan Halkının ayaklanmasıyla gerçekleştirilen 2. Cumhuriyet Dönemi'nden sonra özelleştirmenin daha kolay yapılacağı ifade ediliyor.



Gıda sektöründeki KİT'ler Hükümetin "Ben yaptım oldu" politikasıyla özelleştirildiğinde tekelleşmeye yol açacak, halkımız eti, sütü, yoğurdu daha pahalı almak zorunda kalacaktır.

KİT'ler işçilere ve sendikalar satıldığı takdirde işçiler kendi çalıştıkları yerin işverenliğine ve kârına ortak olacaklardır. Kendi çalıştıkları yerin işvereni oldukları için verim de artacaktır. İşletme ve fabrikada çalışanların seçtikleri bir yönetimle idare olacaklardır.



Hak-İş konfederasyonu Başkanı Necati Çelik ile

ÇERÇEVE: ***Son zamanlarda Türkiye'nin gündeminde yer alan "Özelleştirme" konusundaki düşünceleriniz nelerdir?***

ÇELİK: Bugün Türkiye'de "Özelleştirme" adı altında bir kaos yaşanıyor. Altyapısı hazırlanmadan ve gerekli tedbirler alınmadan yapılan özelleştirme, istihdamın daralmasına ve işsizliğe neden olacaktır. Şimdi zarar ediyor diyerek KİT'lerin tamamı suçlanmaktadır. Oysa zararın yüzde 75'i yedi adet KİT'e aittir. Bunlar Tekel, Şeker Fabrikaları, Toprak Ofisi, Demir-Çelik İşletmeleri, Türkiye Taşkömürü, Türkiye Elektrik Kurumu ile Devlet Demiryolları'dır. KİT açıklarının yüzde 50'ye yakını da yine sübvansiyonlardır. Bu sübvansiyonlar da ekonomik hayatın önemli bir parçası olan tarım alanıdır. Bu nedenle de sosyal amaçlı olan KİT'lere yapılan sübvansiyonlar devam etmelidir. Ayrıca Gıda Sektörü'nden kurulu, Et Balık Kurumu, Süt Endüstrisi Kurumu ve Yem Sanayii gibi Sosyal amaçlı KİT'ler Türkiye ekonomisinde önemli yeri olan KİT'lerdir. Bu kuruluşlar, gıda sektöründe fiyat istikrarı sağlayan müesseselerdir. Bu KİT'ler birbirine zincirleme bağlı entegre kuruluşlardır. Bu nedenle bunların özelleştirilmesi halinde zincir kopacaktır. Bu nedenle özelleştirmemelidir. Bu KİT'ler bu şekilde özelleştirildiğinde tekelleşmeye yol açılacak, halkımız eti, sütü, yoğurdu daha pahalı almak zorunda kalacak, üretici de payına düşen zararı görecektir. Üretici daha ucuza satacak, tüketici daha pahalı yiyecektir. Bunun gibi stratejik önemi olan KİT'ler de özelleştirilmemelidir. İskenderun, Karabük Demir-Çelik İşletmeleri ve PTT bunlardandır. HAK-İŞ Konfederasyonu olarak biz prensipte özelleştirmeye karşı değiliz. Ancak bu şekilde sosyal, finansal ve hukuksal altyapısı hazırlanmadan yapılan özelleştirmeye de karşıyız.



Özelleştirme Üzerine

ÇERÇEVE: ***Hükümetin Özelleştirme politikasını yorumlar mısınız?***

ÇELİK: Hükümetin özelleştirme politikası, Sayın Tansu ÇİLLER Hükümeti'nin programında yer aldığı gibi kamu açıklarını kapatmak için yapılacaktır. Amaçları, gerekçeleri, kapsamı bakımından gerek siyasi parti programlarında, gerek hükümet ve sendikal çevrelerde yoğun bir biçimde tartışılan "**Özelleştirme**" konusunda bir konsensüs ya da mutabakat sağlanamamıştır.

Şu anda hükemet; "**ben yaptım oldu**" mantığı ile özelleştirme yapmaktadır. Buna "**tek yol özelleştirme**"de diyebilirim. KİT'ler devlete kambur gözüyle görülmemelidir.

Son 8 yıldır özelleştirme politikaları, sadece partilere ve hükümetlere göre değil, her seçimden sonra her bakan değiştikçe ve hatta her bürokrat değiştikçe yeni tercihlere göre değişiklik arzetmektedir. KİT'ler devlete kambur deniliyor. Bize göre Devlet KİT'lere kamburdur. Hükümetlerin "**özelleştirme**" diye yapmak istedikleri, iflas etmiş tüccarın elindeki kıymetli eşyaları adi pazarlık yoluyla satmasından farksızdır.

ÇERÇEVE: ***Eğer KİT'ler ve bazı tesisler Sendikalara ya da işçilere satılacak olursa, bunların idari biçimi nasıl olacaktır?***

ÇELİK: KİT'ler işçilere ve sendikalara satıldığı takdirde işçiler kendi çalıştıkları yerin işverenliğine ve kârına ortak olacaklardır. Kendi çalıştıkları yerin işvereni oldukları için verim de artacaktır. İşletme ve fabrikada çalışanlar seçtikleri bir yönetimle idare olacaklardır.

ÇERÇEVE: ***İyiliştirilmeleri için gerekli finansman ihtiyacını nasıl karşılayacaklar?***

ÇELİK: KİT'lerin iyileştirilmeleri için gerekli finansman ihtiyacı, öncelikle özel bankaların faizin batağından kurtarılmasıyla sağlanır. Çünkü son yıllarda yüksek faiz KİT'leri zarara sürüklemiştir. İkincisi; KİT'ler yatırıma yöneltilme yolu aranmalıdır. Ayrıca KİT'lerin elinde bulunan ve kullanılmayan arsalar satılabilir. Elde edilecek gelirler finasman ihtiyacının giderilmesinde kullanılabilir.

ÇERÇEVE: ***Serbest piyasa şartlarında rekabet edebilme şansları ne olur?***

ÇELİK: KİT'lerin serbest piyasa şartlarında rekabet edebilmesi öncelikle eskiyen teknolojisinin yenilenmesi ile mümkündür.

Bugün KİT'ler Cumhuriyetin ilk yıllarından gelen teknoloji ile yürütülmek istenmektedir. Zaman içinde bu yenilenme yapılmamıştır. Daha da önemlisi Türkiye'de öncelikle serbest piyasa ekonomisinin "olmazsa olmaz" kurallarından biri olan anti-kartel yasasının çıkarılarak tekelleşmenin önüne geçilmelidir. Tekelleşme eğiliminin günden güne arttığı bir ortamda bunun önlemi mutlaka alınmalıdır. Aksi halde bir çok işletme Tekeller karşısında yok olup gidecektir.



ÇOCUKLARIMIZIN SAĞLIĞI,
ÜRETİCİ VE TÜKETİCİNİN
KORUNMASI İÇİN



SATIŞINA HAYIR

ÖZ GIDA-İŞ SENDİKASI



KİT'lerin Personel



Prof. Dr. Solmaz Ayarslan
Marmara Üniversitesi
Çağdaş İşletmecilik Bölümü
Öğretim Üyesi

Bu konuda yapılan araştırmalar KIT probleminin yönetim problemi olmadığını göstermektedir. Problemin kaynağının politik olduğu ve ülke genelindeki işsizlik problemi ile yakından ilgili olduğu anlaşılmaktadır. Analizlerde devamlı olarak KİT'lerin finansman açıklarından, finansman zorluklarından bahsedilmektedir. Finansman zorluğu aşıldığında KİT probleminin de çözüleceği görünümü verilmektedir. Halbuki konu daha yakından incelendiğinde problemin finansmandan değil şişkin kadrolardan kaynaklanan personel giderleri ve muhtelif sebeplerle uygulanan yanlış satın alma, pazarlama ve fiat politikalarından kaynaklandığı görülmektedir.

İşsizliği önlemek ve yeni iş imkanları yaratmak için hükümetler tarım ve bazı endüstri dallarını desteklemek isteyebilir. O takdirde bütçeden bu maksat için belli kaynaklar ayrılmalı ve açıklar bu kaynaklardan finanse edilmelidir. İşsizliği ortadan kaldırmak için yapılan masraflar ve bu harcamaların işsizlik üzerindeki etkisi ayrıca takip edilebilmelidir. Bu kısıtlı alanlar haricinde kalan KİT'lerin bütçeye herhangi bir sebeple yük olamaları önlemelidir.

Bazı KİT'ler gayri menkulleri haricinde hiçbir ekonomik değere sahip değildir. Bu gerçek kabul edilmelidir. Ekonomik değere sahip olan KİT'lerin özelleştirilmesi veya ekonomik olarak çalışmaları personel probleminin halledilmesine bağlıdır.

KİT personel probleminin çözülmesi için aşağıdaki modeli öneriyoruz. Bu model ülkemiz politik şartlarının müsaade ettiği en kısa zaman süresi içinde uygulamaya konulmalı ve tamamlanmalıdır.



Problemin finansmandan değil, şişkin kadrolardan kaynaklanan personel giderleri ve muhtelif sebeplerle uygulanan yanlış satın alma, pazarlama ve fiat politikalarından kaynaklandığı görülmektedir.

Problemine Çözüm

1. KIT'lerin A.Ş. haline dönüştürülmesi süratle tamamlanmalıdır.

2. Kamu Ortaklığı İdaresi sadece özelleştirmeden sorumlu bir organizasyon haline getirilmeli veya sadece bu işle uğraşacak özel bir teşikalat kurulmalıdır.

3. Özelleştirme dolayısıyla sağlanan kaynaklar bütçeye aktarılmamalı, sadece özelleştirmenin tamamlanması için kullanılmalıdır.

4. Bu programın uygulanmasına başlandığındaki personel sayısı tesbit edilmeli ve program için belirlenen süre sonunda bu sayının ne olacağı ilan edilmelidir. Örneğin **"personel sayısı bir yıl sonra % 30, ikinci yılın sonunda % 50, üçüncü yılın sonuda % 70 azalacaktır"** denmelidir. Politik irade personel sayısındaki azalışı yavaşlatılıp süratlendirebilir.

5. Mevcut kadrolar dondurulmalı geçici kadroların tamamı iptal edilmeli ve emekliliğini hak etmiş personelin kontratları yenilenmemelidir.

6. İşten çıkarılan personelin eğitimi için **Personel Eğitim Merkezi** kurulmalıdır. İşlerine son verilen personel 6 ay müddetle bu eğitim merkezlerinde sanayinin ve diğer iş kollarının istediği konularda yeniden eğitilmelidir. Eğitim süresince, eğitim gören elemanların eğitim masrafları ve aylık belli bir ücret özelleştirmeden sorumlu kurum tarafından karşılanmalıdır. Doğrudan doğruya kendi işini kurmak isteyen kişilere eğitim masrafları ve eğitim sırasında kendilerine yapılacak ödemeler tutarı kadar işe başlama pirimi ödenebilir.

7. İşten çıkarılan kişilerin serbest piyasada iş bulmaları halinde ilk iki yıllık ücretlerinin yarısı özelleştirilen kurum tarafından, diğer yarısı da işveren tarafından ödenmelidir.

8. Personel operasyonu devam ederken teknik bilgilere haiz gerekli yeni elemanlar hedeflenen personel sayısı limitleri içinde kalınmak kaydıyla işe alınabilmelidir.

9. Operasyona önce köyden şehire göçe ilk adımı oluşturan büyük şehirlerdeki fabrikalarda başlanmalıdır. Bu fabrikalar öncelikle kapatılmalı veya devir edilmelidir.

Yukarıdaki önlemler alındığı takdirde KİT'lerde çalışan işçiler, sendikalar, iş dünyası ve halk hükümetin bu konuda sistemli bir şekilde ve çözüm getirmek için çalıştığını görecektir. Zamanla model benimsenecek ve kamuoyu bu şartlara alışacaktır. Önerilen modelin maliyeti şu anda yürütülmekte olan sistemin maliyetinin daha altında olacaktır.

Yukarıdaki önlemler alındığı takdirde KİT'lerin personel sorununun boyutları küçülecek ve mali yapıları da daha sağlıklı bir duruma gelecektir. Mali yükü azalan KİT'ler daha iyi çalışabilecek ve daha kolay özelleştirilecektir.

HUZUR'lu olmanın güvence

SAĞLIKKART sahipleri "imtiyazlı kişiler"dir.

SAĞLIKKART sahipleri kapımızdan girdiğinde bir aile bireyimiz gibi karşılanır ve hastanemizde kaldığı sürece kendini evinde hisseder."Bizim için her hasta özeldir".Ama "sağlıkkart sahibi ailemizin bireyidir".

SAĞLIKKART Huzur Sağlık Tesisleri'nde ilaç ve tıbbi malzeme hariç ayaktan muayene , röntgen,tıbbi tahlil,her türlü doğum,ameliyat ve yatak dahil tüm hastane hizmetlerinden bir yıl süreyle % 50 indirimle yararlanmanızı sağlar.

SAĞLIKKART aynı zamanda bir kredi kartıdır.Paranız yetişmediğinde ve acil durumlarda sizden hemen para istenmez.Ödemede kolaylık sağlanır.

SAĞLIKKART'la hizmetlerimizden yararlanırken ödeyeceğiniz bedel,hiçbir zaman "tabip odası asgari ücreti"nin üstünde olmayacaktır.

SAĞLIKKART sahibi, hissedarlığımıza adaydır.Bundan sonra kuracağımız sağlık tesislerine ve özel hastanelere SAĞLIKKART sahiplerinden dileyenler,uygun şartlarda ve öncelikli olarak ortak olabileceklerdir.

SAĞLIKKART'la Huzur Sağlık Tesisleri'nde yapacağınız sağlık harcamalarının üst sınırı yoktur.

Türkiye'de ilk defa !

Huzur Sağlık Tesisleri A.Ş., sahibi olduğu Özel Huzur Hastanesi ve bundan sonra kuracağı Sağlık Tesislerinde,sizlere "çok özel bir sağlık hizmeti"ni; "SAĞLIKKART"ı sunmanın onurunu taşıyor.



Sağlığınızla yeterince ilgileniyormusunuz?

Bu soruya cevabınız; büyük bir ihtimalle "hayır' olacaktır.
Çoğumuz,araba,bilgisayar, makine ve teknik techizatımızı belli periyodlarla bakımdan geçiririz de; hastalanmadan sağlığımız aklımıza gelmez. Hatta bazılarımız, hastalıklarını doktora gitmeden ayakta geçirmeye çalışır. Hastalandığında derdine çare aramaya karar verenlerimiz de, bir sağlık kurumuna başvurduklarında çoğu zaman pişman olurlar;kuyruklar... ilgisizlik... bakımsızlık... ve kötü muamele... ve bunların getirdiği stresle daha da ağırlaşan şikayetler...

si ve ayrıcalığı...

SAĞLIKKART'a kimler sahip olabilir?

Bu ayrıcalıktan şimdilik müracat sırasına göre ilk 3.000 kişi yararlanacaktır. Kendinizden başka; eşiniz, çocuklarınız ve anne-baba, kayınvalide-kayınpeder, kardeş gibi bakmakla yükümlü olduğunuz diğer aile bireylerinizi de daha düşük ücretle SAĞLIKKART sahibi yapabilirsiniz. İş yerinizde çalışanları da SAĞLIKKART'la ödüllendirebilirsiniz. SAĞLIKKART sahibi olmakta yaş sınırı yoktur.

SAĞLIKKART ayrıcalığından yararlanmak için yıllık ne kadar ödeyeceksiniz?

Tek başına bir fert; yıllık **2.000.000.-TL.**

Aile Kapsamında Eş; **1.500.000.-TL.**

Aille Kapsamında her çocuk; **500.000.-TL.**

Aile Kapsamında bakmakla yükümlü olduğunuz 40 yaşın altındakiler için; **750.000.-TL.**

Aile Kapsamında bakmakla yükümlü olduğunuz 40 yaşın üstündekiler için; **1.250.000.-TL.**

İş yerinizde çalışan her birey için; **750.000.-TL.**

Ödemeler konusunda gerekli vade kolaylığı sağlanacaktır.

SAĞLIKKART kapsamına girmek için şirketimize ödediğiniz miktar; emanet para kapsamında değerlendirilmektedir. Yıl içinde sağlık tesislerimizde yaptığımız sağlık harçamalarınıza uygulanan toplan indirim miktarı; bize ödediğinizin altında ise; aradaki fark gelecek yıl ödeyeceğiniz miktardan düşülecektir. Gelecek yıl SAĞLIKKART kapsamındaki ödemeler artırılırsa; kullandığınız indirim miktarı aynı oranda arttırılacaktır. Dönem sonunda kullanmadığınız indirim miktarı (geri kalan paranızı) talep ederek SAĞLIKKART kapsamından çıkabilirsiniz. SAĞLIKKART kapsamındaki harcamalarınızın üst sınırı olmadığından, en çok 2.000.000.-TL ödeme ile yüzmilyonlarca liralık indirimden yararlanabilirsiniz.

● Acil,ilk yardım müdahaleleri ● Check-up(Genel Sağlık Kontrolü) ● Her türlü Poliklinik Muayenesi Akciğer, Sinüs, Kafa, Yemek Borusu, Mide, Barsak, Safra kesesi, Böbrek, İdrar yolları ve Kemik filmleri gibi RÖNTGEN LABORATUVAR Hizmetleri ● Tüm organların ULTRASONOGRAFİK tetkikleri Kan sayımı, Şeker-Üre, Karaciğer-Kalp enzimleri, Kan yağları, Temel hormon ve Elektrolitler, Kültür Antibiogram, Spermioğram, Histopatolojik tetkik gibi Tıbbi Tahliller ● Diş çekimi ve Diş tedavileri. EKG,EEG,Solunum Fonksiyon Testi, Akupunktur, Alerjik aşı ve Testler, Kısırlık Tedavisi. ● Sünnet, Enjeksiyon, Aşı, Serum, Sonda Takibi ● Her türlü Doğum ve Sezeryan Ameliyatı ● Küvoz, Fototerapi Dudak, Bademcik, Burun, Sinüzit, Kulak, Şaşılık, Katarakt, Baş-boyun Tümörleri, Belfıtığı, Meme, Guatr, Mide, Marsak, Karaciğer, dalak, Safra kesesi, Apandisit, Fıtık, Hemoroid, Varis, Böbrek, Mesane, İdrar yolları ve Vakikosel Ameliyatları. ● İlaç ve Tıbbi Malzeme hariç ameliyathane, hasta odası, yatak, yemek ve refakatçi giderleri.



HUZUR HASTANESİ



Sağlıkkart bir ayrıcalık belgesidir.

Haseki Cad. No.28 34280 Aksaray-İST. Tel: 587 73 00 - 589 55 75 - 589 55 80

DİSK Yönetim Kurulu Başkanı Kemal NEBİOĞLU:

Her gün süt veren bir inek üç günlük et için kesiliyor

Türkiye'de devletin ekonomiye müdahalesi, özel mülkiyet ve işletmeciliği bir alternatif olarak bu yönde geliştirmiştir. Sistem dinamiği, özel kesimin giderek güçlenmesini sağlayacak merkezi düzenlemeleri oluşturarak, KİT'lerin yerine geçmelerini sağlayabilmeleri temeline dayanmaktadır. Ancak gelişmekte olan ekonominin sağlıksızlığını düzenlemek için de, kamu girişimine önemli işlevler verilmiştir. Türkiye'de KİT'lerin varlığı kapitalizmi, kapitalizm olmaktan çıkardığı gibi, özelleştirilmeleriyle de temel yapıda belirleyici bir değişiklik ortaya çıkarmayacaktır. Türkiye'nin kalkınmakta olan bir ülke olduğu gerçeğinden yola çıkarak, yukarıda belirtilen görüşler doğrultusunda, KİT'lerin işlevlerini henüz tamamlamadıklarını da görmekteyiz.

Bugün Türkiye'de gündeme geldiği şekliyle özelleştirme, yalnızca bazı gerçekleri gizlemek amacıyla ön plana çıkarılan ve günü kurtarmaya yönelik bir politika aracı olarak kullanılmaktadır.

Başbakan Tansu Çiller 20 Temmuz 1993 tarihinde yaptığı televizyon konuşmasında "**1993 yılında 150 trilyona varan bir bütçe açığının baskısı altındayız. Bugün 18 yaşından küçük gençlerimize bırakılan borç 232 trilyondur. Dışarıdan aldığımız borç buna dahil değildir. Bu şartlar altında hükümetimiz çiftçimize, orta ve küçük ölçekli işletme sahiplerine, esnafa ve diğer meslek sahiplerine hiç kaynak aktaramaz hale geliyor.**" diyordu. 4 Kasım 1992'de resmi gazetede yayımlanan, 1993 Hükümet Programı'nda ise, "**1993 yılında işletmeci KİT'lerin dönem zararının 19.7 trilyon olması beklenmektedir**" deniliyor. Eğer bütçe açığı 150 trilyon olacaksa, KİT'lerin zararları bütçe açığının % 13,1 'ine tekabül eder, tüm borçların toplamı 232 trilyon ise, KİT zararlarının toplam borçlar içindeki payı % 8.5'tur. Bütün KİT'leri satabilseler bile bütçe açığının % 87'si, toplam borçları ise % 91,5'i açık ya da borç olarak kalacaktır. Bu tutarın KİT'lerin satışından elde edilen gelirle karşılanamayacağı açık. KİT'ler özelleştirildiğinde, bölgeler arası dengesizlik özel kesim yatırımlarıyla mı kapatılacak? Özelleştirmeler sonucu işsizlik tehdidine maruz kalacak yüzbinlerce işçi nerede çalışacak, nasıl yaşayacak? Buna verilen cevaplar elbette ki tatminkâr ve devlet idare etme ciddiyetiyle uzaktan yakından bağlantılı değildir.

Diğer taraftan KİT'lerin özelleştirilmesi bir mülkiyet değişimine neden olacaktır. Mülkiyeti kamuya ait olan KİT'ler, fukara halkın vergi gelirleriyle oluşturulmuş kuruluşlardır. Başka bir deyişle Türkiye vatandaşı olan herkes bu kuruluşların oluşturulmasında pay sahibidir. Bunların ürettikleri bazı malların, üretim maliyetlerinin altında satılması da bir yandan Devlet'in halkı (tüketim maddelerinde) ya da özel sektörü (sanayi kesimine ucuz girdi sağlayarak) sübvanse etmesi anlamını taşırken; diğer yandan da halktan vergi biçiminde aldığı geliri, ürün ya da hizmet biçiminde geri vermesi anlamına gelmektedir. Halk, parlamentoya kendi malı olan KİT'lerin satılmalarına ilişkin bir yetki vermemiştir. Çünkü, KİT'ler oluşturulurken satılabilecekleri söz konusu bile değil. Özelleştirme uygulamaları bu yüzden antidemoratik koşullarda yapılmaktadır.

KİT'ler, hükümetlerin bilinçli uygulamaları sonucunda son bir kaç yıldan bu yana zarar eder hale sokulmuş; son yıllarda KİT'lere bir iki istisna dışında teknolojik yatırım yapılmamıştır. Tersine, KİT'ler gerek iç gerekse dış kaynaklı faizle borçlanmalara girmek zorunda bırakılmıştır. Devletin bu kuruluşlara aktardığı hemen bütün kaynaklar bilinçli biçimde son yıllarda kesilmiştir.

Avrupa Topluluğu ile Gümrük Birliğine gidişte önemli rol oynayabilecek KİT'ler, gerek idari gerekse teknoloji bakımından ciddi bir reorganizasyon içine sokulmalı; hükümetlerin müdahaleleri engellenmeli, bu kuruluşların daha verimli işleyebilmesi için çalışanların işletme yönetiminde karar alma süreçlerine atif katılımı sağlanmalıdır.

KİT'lerin özelleştirilmesi, deyim yerindeyse, "**her gün süt veren bir ineğin üç günlük et için kesilmesi**"dir. Türkiye'nin böylesine bir lükse sahip olmadığı açıktır. Sermayenin, yalnızca ekenomik ihtiyaçları değil; işçi sınıfı ve emekçilere karşı ideolojik saldırısını da ifade eden özelleştirme uygulamaları, başta işçi sınıfı olmak üzere, özelleştirmeye taraf olan bütün kesimlerin görüşleri kamuya açık biçimde ve kapsamlı olarak duyurulmadan yapılamaz. Ancak çok geniş çaplı ve şimdi olduğu gibi tek yönlü olmayan bir tartışma sonrasında, bu konuda ülke çapında bir referanduma gidilmelidir.

Konu, toplumda sağlıklı biçimde tartışılmamıştır. KİT'lerde çalışanlar düşüncelerini söyleyebilmeli, işyerlerinde yetkili sendikalar söz sahibi olmalıdırlar. Bu bağlamda, DİSK hükümetin önerdiği özelleştirme programına karşıdır ve söz konusu programın hangi koşullarda, hangi amaçlarla yapıldığını, bu programın Türk işçisi ve Türk toplumuna getireceği ağır yükü her türlü propaganda ve iletişim yollarını kullanarak açığa çıkaracaktır.



ÖZ GIDA İŞ SENDİKASI BAŞKANI MEHMET ALİ ÖZDOĞRU:

Özelleştirme ile holdinglere peşkeş çekilecek...

KİT'lerin zarar etmesindeki mantığı anlamak gerekli. KİT'ler zarar ettiriliyor. Bu kuruluşların bu derece zarar etmesinin nedeni özel bankalardan alınan yüksek faizli borçlardır. Şimdi zarar ediyor o halde satalım mantığı ile holdinglere peşkeş çekmek istiyorlar.

Muhalefette iken Tansu Çiller seçim meydanlarında "**KİT'lere yatırım yapmayıp satmak devlet Terörüdür**" Bugün ise söylediği teröristliği kendisi yapmaya kalkıyor.

Üstelik özelleştirmeye Gıda Sektöründen başladılar. SEK'in Et ve Balık Kurumu'nu Yem Sanayini özelleştirmeye kalkıyorlar. Bu temel gıdaların üretiminin yapıldığı yerli tekelleri oluşturacaktır. Bu gün içtiğimiz sütü yarın bir kaç kat pahalıya yapmak zorunda kalacağız. Tröstler oluşacak. Söylendiği gibi rekabet değil, holding hakimiyeti söz konusu olacak.

Sendikamız olarak biz özelleştirmenin holdinglere satılması yerine bu kuruluşlarda çalışan işçilere satılmasını istiyoruz. HAK-İŞ olarak ta SEK'e talip olduk ama ne olumlu bir cevap ne de olumsuz bir cevap verildi. Bu iş yerlerinin çalışmaya devam etmesi lazım. Özelleştirerek buraların kâr edeceğini savunuyorlar ama, basında da yer alıyor, talib olanlar o işi de ettirmek için değil, arsa bedelleri için satın almak istiyorlar. Yarın daha iyi karlı üretelim derken bu iş yerlerinin kapanmalarına neden olacaklar.

Çillerin bu derece Özelleştirmeyi savunmasının sebebi de günü kurtarmak istemesidir. Çünkü iç borçlar, dış borçlar ortada. Bunlardan kurtulmak için yeni bir gelecek, hem de kendisine yeni bir kaynak oluşturacak.

Bu durum bir sivilce için kolunu kesmeye benziyor. Elbette KİT'ler bugün bir problem ama neden tedavisi düşünülmüyor. Ya da halka tabana yayılarak satılmıyor.



ÖZ İPLİK-İŞ Sendikası İzmir Şube Başkanı Sabriye Bereket:

Zarar eden kuruluşlar özelleştirmeli

Siyasilerin arpalığı haline getirilen KİT'ler bugün devletin sırtında yük. Dolayısıyla özelleştirmeye tamamen karşı çıkmak mümkün değil. Özelleştirme yapılmalı fakat, özelleştireceğim diye kâr eden kuruluşlar satılmamalı. Eğer özelleştirilecekse Tansu Çiller önce zarar eden kuruluşlardan başlamalıdır. Fakat, üzücü olan daha önceki özelleştirmelerde de şu andaki Çillerin girişimlerinde de hep kar eden kuruluşları satışa çıkartıyorlar. Yarın zarar eden yerleri satamadıkları zaman özelleştirmenin de bir anlamı kalmayacak. Yine zarar eden yerler devlete yük olmaya devam edecekler.

Bu gün özelleştirmeden söz ediliyor ama bunun nasıl gerçekleştirileceği halen muallakta. Özelleştirme ile işçilere işsizlik sigortası vadediliyor. Ama bu da sözde var. Nasıl bir sigorta ve ne zaman başlayacak belirsiz. Şimdiden söyledikleri işsizlik sigortasını unuttular bile...

Özelleştirme olmalı ama işçi mağdur edilmeden ve işsizler ordusuna binlerce işçi daha eklenmeden bunun formülleri araştırılmalı. Özelleştirmenin özellikle tabana yansıyacak, halka ulaşacak şekilde, yani üreticilere, buralarda çalışan işçilere satışı sağlanmalı bunun için formüller geliştirilmelidir.



HİZMET-İŞ SENDİKASI İZMİR ŞUBE BAŞKANI RAMAZAN TURHAN:

Özelleştirme ile işçi mağdur olacak

Özelleştirme arkasından binlerce işçinin mağdur edilmesine neden olacak. Belediyelerin de kurduğu şirketlerin özelleştirilmesinden söz ediliyor. Biz bunun benzerlerini yaşıyoruz. Belediyeler kendileri işçi çalıştırmak yerine taşeron firmalara iş yaptırıyorlar. Bir anlamda belediye hizmetleri özelleşiyor. İşte ortaya çıkan sonuç, buralarda çalışan işçiler asgari ücrete talim etmek zorundalar. Kimi sigortalı, kimi sigortasız. İşçinin tamamen mağdur edilmesini sağladılar. KİT'lerin özelleştirilmesi de yarın aynı problemleri gündeme getirecek. İşçi emeğinin karşılığını alamayacak. Sendikal faaliyetleri engellemek için mümkün olan her yöntem deneniyor.

Öncelikle Satılacak KİT'ler

SEK(Türkiye Süt Enstürisi Kurumu): *1992 Aralık'ta satışa çıkarılan ancak bir türlü alıcı bulunamayan SEK'in bünyesinde 34 adet işletme bulunmaktadır. Bu işletmeler arasında; Adana, Adıyaman, Amasya, Balıkesir, İstanbul, Eşkişehir, Van, Erzurum, Erzincan ve diğer bir çok bölgede işletmeleri var. Ayrıca SEK, bünyesinde 10 süt toplama merkezine, Aydın, Denizli, Giresun ve Urfa'da çok değerli arsalara sahip. Tekrar özelleştirme programına alınan SEK'in özellikle Güney ve Doğu Anadolu Bölgeleri'ndeki fabrikalara müşteri bulunmasında zorlanacağı tahmin ediliyor. SEK'e rakip olarak çalışan Yaşar Holding, Tekfen, Tikveşli gibi özel kuruluşlar da, SEK'teki teknolojinin geri olması, işletmelerin çok dağılmış olması, çok fazla isdihdamın olması ve çalışanların sendikaya bağlı olması gibi nedenlerle pek sıcak bakmıyorlar.*

Türkiye Taş Kömürü: *Yıllık zararı 3 tirilyon. Müşteri çıkmayacağı kesin gözüyle bakıldığı için kısmen tasviye edilecek ve binlerce kişi işten çıkartılacak.*



TDÇİ (Türkiye Demir Çelik İşletmeleri): *1992 zararı 8 tirilyonu aşıyor. Müşteri bulunmamasından korkuluyor. Tasviye ve işten çıkarmalara gidilecek. Toplam 19 bin kişi çalışıyor.*

TCDD (Devlet Demir Yoları): *Yılda 3 tirilyon zarar etmesine rağmen stratejik öneminden dolayı rehabilite edilecek.*

EBK (Et ve Balık Kurum): *4 binden fazla kişi çalışıyor. Özelleştirilmesi halinde işçilerin işten atılması bekleniyor.*

Yem Sanayi A.Ş.: *Yapılan değerlendirmelere göre gerçek değerinin ancak bankalardaki borçlarını karşılayacağı belirtiliyor.*

Petrol Ofisi: *Kar eden ender KİT'lerden birisidir, rahatlıkla satılacağı belirtiliyor.*

PTT: *Türkiye Cumhuriyetinin övünç kaynağı, daha rahat özelleştirilmesi için posta ve haberleşme olarak ikiye ayrılıyor. Ancak SHP PTT'nin özelleştirilmesine sıcak bakmıyor. Stretejik önemi büyük olan bu kuruluşu Amerika, Fransa, Alman ve batılı ülkeler almak için özelleştirme konusunda ısrar ediyorlar. Dış talepler aynı zamanda yerli müteşebbislerin şansını azaltıyor.*

Emlak Bankası: *Bankanın bünyesindeki çok sayıdaki şirketlerden 18'i ilk aşamada özelleştirilecek. Bu şirketler arasında Güven Sigorta, MAN kamyon, Kutlutaş Endüstriyel Konut A.Ş., Türkiye Çimento T.A.Ş., Manisa Pamuklu A.Ş., Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Ataköy Turizm gibi şirketler çeşitli hisselerini satışa çıkaracak.*

ORÜS (Orman Ürenleri Sanayi): *Bankalar Kurulu kararıyla özelleştirme kapsamına alınan ORÜS ülkedeki pazar payında kendi ürünleri alanında % 15'lik bir paya sahip.*

Etibank ve Sümerbank: *Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk KİT'leri olan bu kuruluşların geçen yıl bankacılık bölümleri dışındaki bütün yan kuruluşları zarar etti. Sümerbank'ın banka kesmi 8.4 , Etibank banka kesimi ise 217.8 milyar kar etti.*

BİR KALKINMA MODELİ

Japon kalkınmasının sırrı: Kalite Çemberleri

Dünya üzerinde rekabetin giderek arttığı bilinen bir gerçektir. Milli ve milletler arası pazarda satış gücümüzün artması, yüksek teknolojiye ulaşmış ekonomi devlerini yakalamamızın asla değişmeyecek yollarından biri de ilmi prensiplere bağlı olarak hizmet ve mal üretmektir. Ekonomide dışa açılma siyaseti "Nasıl yaparsam yapayım satarım" zihniyeti yerine; "Satmak için neler yapmam lazımsa yaparım"a bırakmıştır. Bu çerçevede kalite anlayışı da giderek tekamül etmiş ve günümüzde Toplam Kalite Yönetimi noktasına varmıştır. Buna göre; Kalite kontrol edilmez üretilir. Kaliteyi sağlamak sadece işçinin görevi değil, firmada çalışan herkesin görevidir. Kalite ya mamülün kendisidir ya da değildir. Hatalı imalatı

Ekonomide dışa açılma siyaseti "Nasıl yaparsam yapayım satarım" zihniyeti yerine; "Satmak için neler yapmam lazımsa yaparım"a bırakmıştır.



1954 Bitlis doğumluyum. Hepsi de İstanbul'da olmak üzere; Yavuz Selim İlkokulu, Ahmet Rasim Ortaokulu ve Vefa Lisesi'ni bitirdim. 1976 da İ.T.Ü. Makina Fakültesi'nden Makine Mühendisi olarak mezun oldum. Türkiye Demir Çelik Fabrikaları İstanbul Temsilciliği'nde askerlik başlangıcına kadar hizmet verdim. Bu sırada İ.Ü. İşletme Enstitüsü'nün gece bölümüne devam ettim.

Terhisimden sonra Bahariye Hali Fabrikası'nda 2,5 yıl İşletme Müdürlüğü görevinde bulundum. Buradan Ülker GIDA Sanayi A.Ş.'ye geçtim. Bu fabrikada teknik işler de uhdemde kalmak üzere İmalat Müdür Yardımcılığı yaptım. 6 yıl Ülker A.Ş. de hizmet verdikten sonra 1989'da Penyelüx Kombine Tekstil Fabrikalarının Teknik ve Örme Dairesi Müdürlüğüne geçtim. Bu arada İngiltere ve Almanya'da örme kumaş teknolojisi ve makinaları konusunda eğitim gördüm.

1980 öncesinde İslami Hareket, Pınar mecmuaları ve Yeni Devir gazetesinde şiirler ve makaleler yazdım.

1992 seçimlerinde İstanbul'da RP'den milletvekili adayı oldum. Seçim sonrası ÖZŞAH ÖRME Sanayi A.Ş. ye geçtim. Halen bu fabrikanın Genel Müdür Yardımcılığını yapmaktayım.

Erdem Tezel

düzeltmeye kalkmanın ek maliyeti işin hatasız yapılmasından daha yüksektir. Kalite uzmanları bir firmanın toplam kalite yönetimi anlayışını benimsemeye başlamakla, daha birinci yılda hiçbir ilave sermayeye ihtiyaç olmaksızın karın bir misli arttığını ifade etmektedirler.

Biz bu yazımızda toplam kalite yönetiminin önemli bir bölümünü teşkil eden Kalite Çemberleri konusunu ele alacağız. Kalite yönetimi, kalite politikası, üst yönetimin kalite sorumlulukları, kalite eğitimi, kalite maliyeti gibi konuları da nasip olursa önümüzdeki günlerde ele almaya çalışacağız.

Kalite çemberlerinin amacı

1- İsrafı önlemek, hataları azaltmak.

2- Kaliteyi yükseltmek.

3- İşlem zamanlarını kısaltmak.

4- Maliyetleri düşürmek.

5- Morali ve verimliliği arttırmak.

6- Sürekli gelişmeyi sağlamak.

7- İşe karşı ilgiyi ve şirket içi haberleşmeyi arttırmak.

8- Problem çözme yeteneğini oluşturmak.

9- Ekip çalışması ortamını oluşturmak.

Kalite çemberlerinin fikrinin babası Japon Profesör doktor Kaoru'dur. Gelişimi ise Amerikalı bilim adamları Dr. Demin ve Dr. Jaran'ın kalite çalışmalarından ilham alan, yine bir Japon olan Dr. Ihikava'ya aittir. İlk kalite kontrol çemberi 1962'de Japonya'da başlamıştır. ***"Kalite çemberi; kendi alanlarında kalite ve diğer konularla ilgili problemleri teşhis etmek, çözümlemek ve çözüm yolları bulmak için, düzenli bir biçimde, gönüllü olarak bir araya gelen, bir gruptur"*** şeklinde tanımlanır. Uygulamada kalite çemberlerine, geliştirme grupları da denmektedir.

Bu satırların yazarı, Türkiye'nin gıda sanayiinde önde gelen bir kuruluşunda, bu geliştirme gruplarının birinde, başkan olarak görev yapmıştır. Bu sebeple yazımız teorik esasların yanı sıra pratik gözlemlerimizi de ihtiva etmektedir.

Kalite çemberleri ideal olarak 6-8 kişiden oluşmalıdır. Bu kişiler, mümkünse aynı iş alanında çalışıyor olmalıdırlar. Katılımcıların tanımda da belirtildiği gibi gönüllü olmaları şarttır. Sistem gönüllü katılım esasına dayanmaktadır. Keza yine sistemde bunun tersine olarak dışlamada (ihraç) söz konusu değildir.

Sistemin unsurları

Sistemin dört unsuru vardır.

1) Koordinasyon Kurulu (Yürütme Komitesi)

2) Danışman (Rehber)

3) Çember Başkanı (Lider)

4) Çember Üyeleri

Koordinasyon Kurulu; birden fazla kalite çemberi kurulmuş hizmet veya mal üreten şirketlerde, grupların (Çemberlerin) birbirinden bağımsız, fakat uyum içinde çalışmalarını temin eder. Bu kurul çemberlerin oluşturulmalarını, çalıştırılmalarını ve yönlendirilmesini sağlar. Kurul en üst düzey yöneticilerinden teşekkül etmelidir. (İmalat Müdürü, Teknik Müdür, K.K.Müdürü gibi).

Şirkette çalışan herkes, bu kurula konu teklifinde bulunabilir. Gelen teklifler incelenir. Bazen konuyu; daha önceden oluşturulmuşsa, bizzat çember de teklif edebilir. Problemler yanlız imalat veya teknik değil, hizmet üretimine ait de olabilir. Keza işle ilgili olmak şartıyla her konu (aşağıda istisnaları anlatılacaktır.) çemberde ele alınabilir. Yürütme komitesi tarafından belirlenen çember konuları ilan edilecek, gönüllü katılımcıların komiteye başvuruları, tenkidi, şirket politikalarının tartışılması, işçi işveren ilişkileri, sendikal konular gibi...

Rehber; Her grup için bir kişi olmak üzere yürütme komitesince tesbit edilir. Rehberler daha önceden kalite çemberlerinin işleyişi konusunda eğitilmiş olmalıdırlar. Rehberde; eğitim, ilişki kurabilme, özendirme, sürekleyici olma, düzgün anlatım, ifade kabiliyeti ve etkileme gücü gibi özellikler bulunmalıdır. Rehber çemberin içinde direk yeralmaz. Açık oturumlardaki idarici gibidir. Ayrıca çemberle yürütme kurulu arasında koordinasyon sağlar. Üyeleri başlangıçta eğitir. Analiz teknikleri (beyin fırtanası, pareto analizi, balık kılçığı diyagramı, histogramlar, niçin, nasıl diyagramı,...) konusunda çember üyelerini yetiştirir. Çemberin çalışma şeklini ve prensiplerin belirlenmesini sağlar. Grubu sürekli teşvik eder, motivasyonu, toplantıların oyun oynar gibi geçmesini temin eder. Yersiz ve gereksiz münakaşaları keser, grup dinamizmin artmasına ve verimliliğin yükselmesine çalışır. Ancak bütün bunları yaparken problemin teşhisi ve çözümüne bizzat müdahale etmez. Çemberin çözmekle mükellef olduğu problemi çözmeye kalkmaz. Rehberin oy hakkı yoktur.

Çember Başkanı (Lider); Çember üyelerinin oyları ile seçilir. Çemberde bütün kararlar oylama esasına göredir. Başkanın oyu da bir oydur. Başkan çemberden sorumlu kişidir. **Çemberin başkanı rehber değildir.** Bu husus gözden kaçırılmamalıdır. Başkan zaman zaman rehberden destek isteyebilir. Başkan üyelerden her birini mümkün olduğu kadar konuya dahil et-

melidir. Başkan sessiz üyelere sorular yönelterek, görüşlerini sorarak, onların toplantıya iştiraklerini temin etmelidir.

Çember üyeleri; Çembere konu olan problemi rehberin yönlendirmesiyle başkanla beraber analiz teknikleri kullanarak çözen kişilerdir. Çözen kelimesinin altını özellikle çizmek istiyorum. Zira sanıldığı gibi, çemberler yönetime problemle ilgili öneri sunmazlar, problemi çözülmüş olarak yönetime sunarlar. Çözüm için bazen yetki kullanımları gerekir. Burada şöyle bir soru akla gelebilir: Çemberin yetki kullanma gücü var mıdır? Çemberin yetkisi çemberde bulunan en üst düzeydeki üyenin (çoğu kez bu üye başkandır) yetkisiyle sınırlıdır. Çözüm yetkisi, bu sınırı da aşıyorsa durum, başkan tarafından rehber ve oradan da yürütme kuruluna bildirilip yetki istenir. Yürütme kurulu, bu yetkiyi uygun görürse, çembere verir ve bizce vermelidir de. Aksi halde, bu çemberlerin tatbik edilmeyen fikirlerini üretme komisyonuna (KİT Komisyonları gibi) dönmesi kaçınılmazdır. Bilhassa çember teklif değil, çözüm üreten yerdir.



Çemberler nasıl çalışır?

Çemberlerin başarılı olması için aşağıdaki prensiplere dikkat etmek şarttır.

1- **Konu seçimi:** Konunun çok iyi tanımlanması ve olabildiğince somut olması gerekir. Problemler çok açık olmalıdır. Çok soyut kavramlı konular çözümsüzdür.

2- **İşe bitireceğiz diye başlamak:** Yılgın bir şekilde başlama baştan kaybetme demektir.

3- **Sürekli motivasyon:** Gurubun morali ve hedefleri çok önemlidir. Başkan ve üst yönetim bu konuda çok aktif ve duyarlı olmalıdır.

4- **Analiz tekniklerini iyi kullanmak:** Öncelikle yapılabilecek işlere saldırmak ve fethedebileceğimiz kaleleri almak gerekir.

5- **Yapılabilecek işleri hemen yapmak.**

6- **Oyun havasını hiç bozmamak:** Her üye güle oynaya bu toplantıya gelmeli ve bu toplantıların özlemini duymalıdır.

7- **Toplantı süresi 1,5 saati aşmamalıdır.**

8- **Hiçbir çalışma 3 ayı geçmemelidir.**

9- **Haftada bir mutlaka toplanılmalıdır.**

Üst yönetime arz

Yukarıdaki esaslarla problemin çözümü belge, rapor, resim, grafik vs. ile ortaya konur. Çalışmalar bir dosya haline getirilir. Önceden belirlenen gün ve saatte uygun bir salonda firma sahiplerinin, ilgililerin ve işçilerin huzurunda, bir üst yönetime sonuç raporu arzedilir. Bir brifing ciddiyetinde, çözümün nasıl yapıldığı (**KAĞIT ÜZERİNDE DEĞİL, EYLEME GEÇMİŞ VE UYGULANAN ÇÖZÜM**) üst yönetime sunulur. Sıra ödül dağıtımındadır. (Ülkemizdeki en zor konu). Üst yönetim uygun göreceği bir ödülü huzurda çember üyelerine bir sertifikayla beraber tevdi eder.

Sonuç

Bugün kalite çemberlerini ülkemizde **Ülker, Koç, Sabancı** gibi büyük kuruluşlar uygulamaktadırlar. Japonyada 1982 rakamlarına göre 10 milyon kalite çemberi üyesi bulunmaktaydı. Bugün bu rakamın nerede olduğunu tahmin etmek bile çok güçtür.

Analiz teknikleri başlı başına bir konu olduğundan onu gelecek sayıda ele alacağız. Böyle bir konuyu bir derginin dar sayfalarına sığdırmak elbetteki kolay değildir.

NOT:

Sayın Erdem Tezel konuya ilgi duyan MÜSİAD Üyelerinin her türlü sorularına cevap vermek için telefon ve adresini Dergimize not ettirmiştir. İlgilenenler için Sn. E. Tezel'in adres ve telefonlarını veriyoruz.

Özşah Örme Sanayii A.Ş. Bağlar Cad. No. 69 34560 Bağcılar / İst.

Tel: (0-212) 611 10 00 (10 Hat)

Faks: 610 69 13



Bağımsız Devletler Topluluğunda İşler Nasıl Gidiyor ?

Yaşar Aksoy-Doç. Dr. Kahraman Emmioğlu

Bilindiği gibi 1992 yılı başlarında 15 devletten müteşekkil eski SSCB dağılmış ve bu devletler bağımsızlıklarını ilan etmişlerdir.

Kazakistan, Özbekistan, Türkmenistan, Tacikistan, Kırgızistan ve Azerbaycan olarak 6 devlet müslüman halklara ait olup diğerleri genellikle Ortodoks hristiyanlardır. Bunun yanında Rusya Federasyonu içerisinde nüfusları tam olarak bilinemiyorsa da 30 milyona yakın olduğu tahmin edilen Tataristan, Başkırdistan, Dağıstan, Çeçen İnguş, Kırım Tatarları gibi muhtar müslüman devletler mevcuttur. Gerek müslüman ülkeler, gerekse diğer ülkeler 70 yıldır Komünist bir sistemde idare edildiği için halkın alışkanlıkları, bürokrasi, iş anlayışları ve ekonomik yapıları aşağı yukarı birbirlerine benzemektedir.

Siyasi, Sosyal Yapı ve Değişiklikler

Türk Cumhuriyetlerinde nispeten az olmakla beraber bütün bu ülkelerde alkollü içki, hırsızlık, rüşvet ve fuhuş geniş mikyasta yayılmış vaziyettedir. Rus asıllı insanlar komünist idare zamanında daha çok idareye ve işletmeye yönlendirildiği için Ruslarla iş yapmak diğer toplumlarla iş yapmaktan daha kolay görünmektedir.

Geçmişte haikın zevklerinden ziyade ihtiyaçları göz önünde bulundurulduğundan lüks mallar üretilmemiştir. Halkta bundan dolayı lüks mallara karşı aşırı bir özlem bulunmaktadır.

Bütün ülkeler serbest ekonomiye geçmek için gerekli kanunları çıkarmışlarsa da mevzuat yönünden farklılıklar arzetmektedirler. Bu yüzden uygulamada farklı durumlarla karşılaşılmakta, bir ülkede problem olarak nitelenen bir husus, başka bir ülkede problem olmamaktadır.

Geçmişte halkın zevklerinden ziyade ihtiyaçları göz önünde bulundurulduğundan lüks mallar üretilmemiştir. Halkta bundan dolayı lüks mallara karşı aşırı bir özlem bulunmaktadır.

Mülkiyete ve serbest teşebbüse izin verilmemiş olduğundan diğer ülkelerde görülen fakir ve zengin insan topluluklarına rastlamak mümkün değildir. Bununla birlikte servetini gizliyen bir hayli zengin insan olduğu kanaatindeyiz.

Fabrikadaki işçi ile şef mühendis arasında, hastanedeki hastabakıcı ile doktor arasında gelir bakımından ciddi bir fark yoktur. Bürokrasideki idari kade-



medeki insanlar ilk karşılaşıldığında, köyden şehire ilk defa gelen şaşkın ve ürkek bakışlı, insiyatif kullanamayan, insanlara benzemektedirler. Hassaten müslüman topluluklar çok gururlu ve kültür yapıları bir hayli yüksek topluluklardır. Gerek yurt dışına giden halkın görmüş olduğu dış dünya, gerekse yurt dışından gelen malların kalitesi ve yabancıların harcamaları ve davranışları karşısında adeta yıllardır kendilerine öğretilen şeylerin yalan ve yanlış olmasını hazmedemeyen halkta bunun verdiği şoku yaşama ve neticede komplekse dönüşen ve adeta kime kızacağını bilemeyen bir haleti ruhiye mevcuttur.

Batı dünyasının etkisi ile adeta dine yönelmek bir moda halinde yayılmakta, dışardan gelen insanların bütün davranışlarını taklit etme meyanında, komünizmin ana umdesi arasında bulunan ateizmi saklamak ihtiyacını duymaktadır. Örf ve adetleriyle dini mefhumların yaşadığı Türk toplulukları da bundan nasibini almış durumdadır. Öyle ki; dışardan gelen insanlara hürmetle birlikte taklite yönelmektedirler. Bu arada hristiyan misyonerleri kesif şekilde faaliyet göstermektedir.

Bütün Cumhuriyetlerdeki halkın kültür ve tahsil seviyesi bir hayli yüksektir. Kültürel faaliyetlere ağırlık verilmiş olup, Tiyatro ve Sinema bir hayli ilgi görmektedir.

Bütün Cumhuriyetlerdeki halkın kültür ve tahsil seviyesi bir hayli yüksektir. Kültürel faaliyetlere ağırlık verilmiş olup Tiyatro ve Sinema bir hayli ilgi görmektedir.

Bütün BDT'de alt yapı gayet düzenli ayarlanmış olup, şehir tanzimi, parklar yeşil alanlar, metrolar, elektrik, gaz, kanalizasyon ve şehrin iç yolları gayet düzenli tanzim edilmiş, şehirler genellikle bir merkezden ısıtılmakta, sıcak su bile bir merkezden dağıtılmaktadır.

Her şey devlete ait olup fırındaki ekmek aldığınız insandan yemek yemek istediğiniz lokantadaki aşçı ve garsona, berberine kadar herkes devlet memurudur. Mesela; Moskova'da 6000 yataklı otelde önceden rezervasyon yapılmış olmasına rağmen otele yerleşebilmek için şahıs, muamelelerinin tamamlanması için 2 saat beklemek mecburiyetindedir.

Kendi kapalı ekonomisi içerisinde elektronikten gıdaya, tekstilden tıbbi malzemeye kadar herşey devlet tarafından üretilmekte, üretim birimlerinin çoğu 3000 ile 30.000 işçi çalıştıran dev fakat verimsiz tesislerdir.



Eski SSCB zamanında muhtemel bir parçalanmayı önleyebilmek için Rus asıllı insanlar idari ve teknik kademelere yönlendirilmiş, devletler arasındaki sınırlar halklar arasında problem çıkacak şekilde ve ekonomik yönden birbirlerine bağımlı olacak şekilde ayarlanmıştır. Mesela, bir buzdolabı üretiminde kompresör bir ülkede üretilirken, gövdesi bir başka ülkede üretilmiş montajı ise bir başka ülkede yapılmıştır. Komünist Parti'nin sahipliği ve baskısıyla işlemekte olan bu tesisler şu anda adeta sahipsiz bir vaziyettedirler. Fabrikalar, bürokratlar ve siyasilerin elinde adeta yağmalanmakta, ülkeler arasandaki irtibatlar da zorlaştığından yedek parça veya hammedde temini ve diğer sebeplerden dolayı tesislerin çoğunda üretim eski miktarların % 10-30 civarlarına düşmüş bulunmaktadır. Halk ihtiyaçlarını eskisi gibi karşılıyamamakta, dolayısiyle huzursuzluk artmakta, eski sisteme de özlem duyulmakta ve ticaretle uğraşmak hoş karşılanmamaktadır.

Azerbaycan hariç bütün Cumhuriyetlerdeki idareciler eski komünist partisi yöneticileridir.

Yabancı firmaları yatırım için davet etmekteler bunlardan sermaye ve (KNOW-HOW) teknik bilgi beklemektedirler.

Her ülkede Özelliştirme Bakanlğı ve Departmanı kurulmuş. Özelliştirme kanunu çıkartılmıştır. Bunula birlikte hangi tesisin, hangi fiyatla kime, nasıl ve hangi makamlar tarafından devredileceği henüz meçhuldur.

Organizasyon ve hizmette çok zayıf olmalarına rağmen, kompleksli bir haleti ruhiye içerisinde eskiden komünizm zamanında her şeyin daha mükemmel olduğunu ifade etmektedirler.

Özelleştirme

Her ülkede Özelliştirme Bakanlğı ve Departmanı kurulmuş. Özelliştirme kanunu her ülkede çıkartılmıştır. Bununla birlikte hangi tesisin, hangi fiyatla kime, nasıl ve hangi makamlar tarafından devredileceği henüz meçhuldur. Özelleştirmeyi daha ziyade fabrikanın, fabrikada çalışan insanlara devri şeklinde gerçekleştiriyorlar. Herkese oturmuş olduğu eve sahip olma imkanları tanınmış, arazi satışı henüz mümkün değildir.

Ellerindeki tesislerde % 51'lik hissenin kendilerinde kalacak ve son sözün kendilerinde

olacak şekilde yabancı firmalarla ortaklık kurmaya ağırlık veriyorlar. Bütün yabancı firmalar bu ülkelerde şirketler ve ofisler açarak gelişmeleri yakından takibe koyulmuşlar, küçük büyük her ölçekteki işle iştigal etmeye çalışıyorlar.

Litvanya, Letonya, Estonya, Ukrayna ve Azerbeycan hariç, bütün ülkelerdeki para birimi ruble olup her ülke peyderpey kendi para birimine geçmektedir.

Ruble aşırı bir hızla yıpranmakta, dolar kuru 1991 Nisanında takriben 30 Ruble/$ iken 1992 Nisanında 20 Ruble/$, 1993 Nisanında ise 1000 Ruble/$ olmuştur.

Çalışan insanların maaşı görünüşte 10.000 Ruble/$ ise de bu insanlar bu işyerlerinde çalışıyor görünmekte başka işler yaparak gelirini artırmaktadır.

Gerek becerisine gerekse doğru ve dürütlüğüne güvenilecek insan bulmak gerçekten çok güçtür.

Şirket Kurma

Bütün ülkelerde yabancılar temsilcilik açabilir. (Temsilcilik halinde ticari muamele yapamaz, yalnız şirketini temsilen mukaveleler tanzim edebilir.) % 100 kendisine ait olmak üzere şirket kurabilir veya yerli şahıs ve kuruluşlarla ortak şirketler kurabilirler. Genellikle yabancı ortağın hissesi % 30'dan fazla ise ülkeden ülkeye değişmek üzere 2 yıl ve 5 yıl arasında vergi muafiyeti ve sonraki belli süreler içinde vergi indirimleri bir ortağa vererek şirket kurmaktadırlar. Şirket kuruluşları 500-2000 $ bedel mukabilinde bazı şahıslar ve kuruluşlar tarafından 2 ayla - 4 ay arasında kurabilmektedir.

Bankacılık ve Kambiyo Hizmetleri

Ülkeden ülkeye değişmekle birlikte genellikle devlet bankaları hakimiyeti vardır. Şirketler sahip oldukları paraları bankada muhafaza etmeye mecbur olup, gerek ülke içinde gerekse ülkeler arasındaki alış verişler çeklerle ve talimatlarla hesaptan hesaba şeklinde yapılmaktadır. Gerek çeklerin tanziminde gerekse transferlerde bankalar adeta devletin müfettişi gibi hareket etmekte ve ticari hayata müdahale etmektedirler. Bankalardan sadece ay sonundaki personel maaşlarını gösteren bordrolar karşılığında nakit alınabilmektedir. Rublenin Dolara çevrilmesi yalnız ithalat ve ihracat karşılıkları için mümkündür. İthalat ve ihracat belgesi almak için 17 civarında belge tanzimi gerekmektedir. İthalat yapan şirketler, ithal edeceği malla ilgili yapmış olduğu sözleşmeyi dış ekonomik işler bakanlığına takdim ederek ithal müsadesi almadan ithalat yapamaz. Mal ithal edildikten sonra bedeli banka aracılığı ile borsadan satın alınarak tansfer yapılabilir. Döviz temini işi ülkeden ülkeye değişmekte ise de genellikle zorluklar mevcuttur.

İş yapabilmenin anahtarı tanışmak ve menfaat sağlamaktır. Bu yüzden en basit bir uçak bileti için bile bu tür yollardan geçilmezse bilet bulmak ve bir şehirden diğer şehire uçmak çok zordur.

İş yapabilmenin anahtarı tanışmak ve menfaat sağlamaktır. Bu yüzden en basit bir uçak bileti için bile bu tür yollardan geçilmezse uçak bileti bulmak ve bir şehirden diğer şehire uçmak çok zordur. Bundan dolayı iş teklifi getiren şahsın ne derece etkili ve yetkili olduğunu kestirmek çok zordur. İşin her safhasından geçiş bedeli vardır, fakat rayici yoktur. Misal olarak; bir otelin bedeli 120 $/gün iken kanuna uydurarak belli yollardan geçerek 50 $ yahut 10 $/gün'le otelde kalmak mümkündür. Akşamleyin 1000 $/ton şeklinde pazarlık ederek anlaştığınız mal için gelerek 1500/ton diyebilecekleri gibi şahıslara menfaat sağlayarak 800 $/ton'a indirmeleri de mümkündür. İşin hangi safhasında ne gibi güçlüklerle karşılaşılacağı belli değildir.

Döviz temin edildikten sonra transferde bir problem yoktur. Bir hafta içinde döviz dışardaki firmanın hesabına geçmektedir. Döviz tedariki resmi kurun 20-25 üzerinde bir maliyetle mümkün olabilmektedir. Döviz temini ülkeden ülkeye farketmekte bazı ülkelerde zor bazı ülkelerde daha kolaydır.

Firmalar dövizle ihracat yaptıkları vakit elde edilen dövizin bir kısmı devlet tarafından düşük kurla alınmakta ayrıca vergi tahakkuk etmektedir. Bundan dolayı bu ülkelerdeki firmalar mal takasını (Bartır) tercih etmektedirler.

Ülkeden ülkeye ve değişik mallar için oranlı değişmekle beraber bütün ülkelerde % 50'lere varan gümrük vergisi uygulanmaktadır. Bundan dolayı farklı faturalar tanzim edilerek bunlardan imtina edilmektedir. Genel olarak bütün ülkelerde her türlü gıda mad-

desi, giyim eşyası, inşaat malzemesi, sabun ve deterjan gibi temizlik maddeleri mobilya, halı, elektronik eşya ve otomobil ihtiyacı bulunmakta ve ithal edilmektedir.

İhraç maddeleri genellikle kereste, madenler, petrol, kimya ve petrokimya maddeleri, pamuk, ham deri vs. gibi ham maddeler olup, lisansa tabidir ve lisans temini büyük zorluklarla mümkündür. Bu mallar için BDT içi ve BDT dışı ülkeler olmak üzere 2 türlü lisans uygulanmakta ve her bir mal için ülke dahilinde, BDT lisansı için ve diğer ülke lisansı için olmak üzere 3 türlü fiyat mevcuttur. Lisansa formüllerle bu fiyatların düşürülmesi mümkünse de risklidir. Lisansa tabi olmayan malları bu ülkelerde mevcut firmalar borsada satın alarak ihraç edebilir şeklinde varsa da mevzuat yönünden her bir ülkede farklı uygulama olup, bürokratik engeller yüzünden çok uzun zaman almaktadır.

Ofis için yer temini bir hayli güç olur, bulunabilirse ülkeden ülkeye ve mevkisine göre değişerek 1-5 $\$/M^2$/ay ile 15 $\$/M^2$/ay arası değişmektedir. Ofislerin daha ziyade şehrin işlek bir yerinde olması hesabiyle mafia denilen hırsızlık çeteleri yönünden daha az risk taşır ise de gerek ithal edilen malın, gerekse ihraç edilen malın sevki ve depolanmasında hırsızlık tehlikesi mevcuttur. Depo temininde bu faktör mutlaka göz önünde bulundurulmalıdır. Bu sebeple yer temini son derece güçlük arzetmektedir ve bir rayiç mevcut değildir. Ofis kirasının üçte biri olabileceği gibi 3 mislide olabilmektedir.

Amerikalılar, Almanlar, İngilizler, İtalyanlar, İsrailli işadamları BDT'ye çok fazla ilgi gösteriyorlar. Türkiye'den az sayıda, Arap ülkelerinde ise pek ender iş adamına rastlanmaktadır. Batılılar bu ülkelerde şirket kurup ofis açarak olayları yerinde takip ederek iş yapıyorlar. Türkler ve diğer İslam ülkelerinden gelenler ise bir haftalık adeta turistik bir geziyle iş yapma şansını deniyorlar. Dolayısiyle bu ülkelerden iş yapan fazla Türk işadamına rastlanmıyor.

İşci

Kalifiye elaman hassaten Moskova'da kolay bulunmakla birlikte iş disiplini ve dürüstlük yönünden çok zayıftırlar. Bu ülkenin çalıştırılacak şahıslara, ehliyetine, şahsa ve ülkeye göre değişmek üzere 30 $'la 800 $ arası aylık ödemek gerekmektedir. Üst kademedeki idarecilerin muhakkak dışardan getirilmesi gerektiği kaanatindeyiz.

Gayrimenkul

Arazi halen devletin mülküyetindedir. Evler şahıslara devredilmektedir. Şahıslara devredilen evleri bu ülkede kurulmuş olan yabancı ortaklıklı şirketler de satın alabilir. Kırgızistan gibi bazı ülkelerde yabancılar şirket kurmadan satın alabilmekte ise de kanuni yönden tam emniyete alınmamıştır ve bazen ileri zamanlarda bu ülkelerde bu şekil mülkiyeti yasaklanmaktadırlar. Devletin sahip olduğu ev, otel, fabrika gibi gayrimenkulleri pratikte satın almak veya kiralamak çok zor adeta imkansızdır. Zaman içerisinde bu durumun yumuşıyacağı tahmin ediliyor. Şahıslardan ve bazı yarı resmi kuruluşlardan kiralamak kolay ise de hassaten yarı resmi kuruluşlar mukaveleyi tek taraflı olarak bozabiliyorlar ve kirayı artırabiliyorlar. İkamet için 100 m^2'lik bir dairenin fiyatı ülkeden ülkeye değişmektedir, mesela Kırgızistan'da daha ucuz 5000 $ ile 30.000 $ arasında, Moskova'da ise 30.000 $ ile 150.000 $ arasında değişmektedir. Kiralık daireler ise 100 m^2 için Özbekistan'da takriben 150 $/ay iken, Moskova'da 500 $/ay'dır.

Amerikalılar, Almanlar, İngilizler, İtalyanlar, İsrailli işadamları BDT'ye çok fazla ilgi gösteriyorlar. Türkiye'den az sayıda, Arap ülkelerinden ise pek ender iş adamına rastlanmaktadır.

Muhaberat

Telekominükasyon sistemi çok zayıftır. Türkiye'nin yardımıyla Türk Cumhuriyetlerinde telefon santralleri kurulduğundan dolayı dış dünyaya açılmak Rusya Federasyonu ve diğer bazı BDT ülkelerine göre daha kolaydır. Dışardan bu ülkeleri aramak nispeten daha kolay ise de dış dünya ile irtibat daha ziyade bu ülkelerin baş kentleri için mümkündür. Diğer şehirleri için oldukça zordur. İrtibat ekseriyetle teleksle kurulabilmektedir ve teleks temininde maalesef zor olmaktadır. Mesela Moskova'da bu 10.000 $'a temin edilebilmektedir. BDT içerisinde kominikasyon başehirlerde nispeten kolaydır. Bundan dolayı faxlar daha ziyade ya dış dünyadan gönderilecek mesajları alabilmek için kullanılmakta ya da BDT ülkeleri arasındaki haberleşmede kullanılmaktadır.

Ulaşım

BDT ülkeleri arasında ulaşım ekseriyetle uçakla yapılmaktadır. Uçak seferleri sürekli ve oldukça sıktır. Dolayısiyle istenilen yere, bazı güçlükler aşılabildiği taktirde yer temin edilebilirse dolambaçlı da olsa 2 gün içerisinde ulaşmak mümkündür.

Uçaklar konfordan uzak ve tarifelerine uyamamaktadırlar. Moskova'dan akşam 20.00'de kalkması gereken uçağın bütün yolcuları hava alanında beklerken uçağın sabah 4.00'e ertelendiği 4.00'den 6.00'a ve 10.00'a ertelendiği yolcuların hava alanında 14 saat bekletildiğine birkaç defa şahit olunmuş ve bu durum sürekli yaşanmaktadır. Tabi hava alanlarının yolcu bekleme kısımlarında meşrubat v.s. gibi hizmetler veren yerlerden ve restoranlardan mahrum olduğunu bahsetmekte yarar vardır. Moskova'ya Avrupa hattından hizmet veren DHL gibi Expres kurye servisleri mevcuttur. İstanbul'dan Mokova'ya, Kiev'e Türk Cumhuriyetlerine, Kazan'a ve diğer bazı şehirlere haftada 2 ile 4



uçak kalkmaktadır. Türk vatandaşları vizesiz kabul edilmektedir. Avrupa'nın muhtelif şehirleri ile Suudi Arabistan, İran, Kuveyt gibi bazı körfez ülkelerine de uçak seferleri mevcuttur.

Nakliye

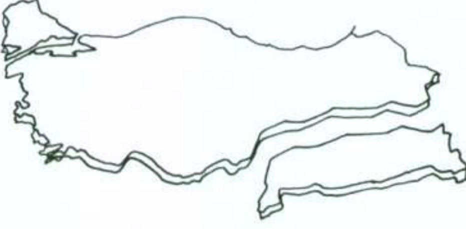
Bu ülkelere henüz kargo seferleri yapılmamakta, yalnız yolcu uçaklarındaki boş kontenjanlar kargo seferleri için kullanılabilmektedir. İstanbul'dan Türk Cumhuriyetlerine 1,5 - 2 P/KG arası kısmi yük göndermek mümkün olduğu gibi 40.000 $'a 40 tonluk kargo uçağı kiralamak ta mümkündür.

Karayolu nakliyesi İstanbul'dan ya Bulgaristan-Romanya-Rusya yoluyla Rusya'ya ve Türk Cumhuriyetlerine ulaşılıyor ya da Gürcistan üzerinden gidiliyor. Gürcistan'daki olaylardan dolayı bazı şirketler Romanya yolunu tercih ediyorsa da firmaların ekserisi Gürcistan'da mafiaya takriben 250 $ ödiyerek mafianın nezaretinde emniyetli bir şekilde geçiyorlar. 20 tonluk bir tırın nakliye bedeli her türlü masraf dahil İstanbul - Taşkent= 4000 $ Alma Ata= 5000 $ İstanbul-Moskova = 3000'dır.

Deniz yolu nakliyesi Karadeniz'den İstanbul'a ya Ukraynada'ki İsmaili ve Odesa veya Rusya Federasyonundaki Nevarasisk, Kerç ve diğer bazı küçük limanlardan nakliye yapmaktadır. Limanlar firmalar tarafından mukavele ile bağlanmış olup, mal tedariki esnasında limanlardan mal yükleme işinin de ayarlanmış olması gerekir. Aksi takdirde mal yüklemek ve sevketmek mümkün olmaz. Bu limanlardan İstanbul'a mal nakliyesi malın miktarına ve cinsine göre 15 $/tonla - 60 $/ton arası değişir nakliyeler genellikle 3000 - 5000 tonluk gemilerle yapılmaktadır.

Türkiye'nin yardımıyla Türk Cumhuriyetlerinde telefon santralleri kurulduğundan dolayı dış dünyaya açılmak Rusya Federasyonu ve diğer bazı BDT ülkelerine göre daha kolaydır.

Kehanet mi ? Yoksa...



ABD'nin Türkiye eski Büyükelçisi Morto ABRAMOWİTZ, Türkiye'nin parçalanabileceğini iddia etti. Amerikan Hükümetine, dünya ülkelerinin geleceğine yönelik araştırmalar yapan bir kuruluşun başkanlığını yürüten Abramowitz yüksek tirajlı bir Amerikan dergisine verdiği "**Ankara'da son durum, ÖZAL'dan sonra Türkiye**" adlı makalesinde Türkiye'nin genç insan gücü, etkili kaynaklar ve girişimciliği nedeniyle 10 yıl içerisinde güçlü bir ülke olacağını vurguladıktan sonra küçük bir ihtimalde olsa parçalanmasının mümkün olabileceğini söyledi. Yazısında Turgut ÖZAL'ın ölümünden sonra Türkiye'de siyasi belirsizliklerin başlayabileceğini, iç ve dış sorunlarla başedebilecek bir yöneticinin zor bulabileceğini belirtti. ÖZAL Dönemini ve yaptığı devrimleri uzun uzun övdükten sonra, Balkanlar'da, Ortaasya'da gelişen olaylarla PKK gibi iç sorunlarını yakın gelecekte çözemezse Türkiyenin parçalanabileceğini yazdı. CIA'da uzun yıllar çalıştıktan sonra Ortadoğu ülkelerinde ve Türkiye'de büyükelçilik görevlerinde bulunan Abramowitz'in bu görüşleri "Acaba bu söylenenler yazılan bir senaryonunun sonucu mu, Abramowitz'in kehaneti mi" şeklinde yorumlara neden oldu.



ÖZAL Öldü mü, Öldürüldü mü? tartışması

Aylık ARENA DERGİSİ geçen ayki sayısında "ÖZAL'ın otopsi raporu açıklansın" kapağıyla ÖZAL'ın kalp ameliyatını yapan dünyaca ünle cerrah De Bakey ve PKK Lideri Abdullah Öcalan'ın mesajına yer verdi. De Bakey mesajında, "kalpten ölemez, kalpten ölmesi için bir neden yoktu" diyor. Abdullah ÖCALAN ise "En iyi korunan Genel Kurmay Başkanının bile yemeğine zehir konulabilen bir ülkede, Cumhurbaşkanının ani ölümü üzerindeki sırlar aralanmalıdır. Gerçek otopsi raporu kamuoyuna açıklanmalıdır" diyor. ÖCALAN aynı mesajında "Özal yetmiş yıllık Kemalist çerçeveyi biraz zorlamak zorunda kaldı... Onun için T.C.'yi 2. Cumhuriyet adı altında bir dönüşüme uğratmak istedi. Özellikle Kemalist çerçevede ısrarlı olanlar Özal'dan rahatsız idiler." Şeklinde görüş belirti.

Milliyet de Televizyon Kuracak

Hürriyet'in Show TV, Sabah'ın SATEL, Türkiye'nin TGRT gibi artık birer TV kanalı var. Yaklaşık dört aydır basında birinciliği çeken Milliyet Gazatesi de bir televizyon kurma peşinde. Geçen ay Milliyet Production büyük bir hızla ilk programlarını hazırlarken, daha sonra HBB televizyonunu satın aldığı yolunda haberler bile etrafa yayıldı. Hatta Show TV ve TELE ON ile bazı pazarlıklar yapıldığı da söylentiler arasındaydı.

Milliyet yurd dışından yayın yapmak üzere bir de uydu satın aldı. Milliyet Gazetesinin muhakkak yakında bir televizyona sahip olacağını, bunun için bütün ihtimallerin değerlendirildiği açıklandı.

SHP bitti, İnönü gitti

Son genel seçimden hezimetle çıkan SHP, Mart'a yapılan mahalli seçimlerde de düşüşe devam etti. SHP son iki seçimde de düşüş trendine geçmesine rağmen iktidar olması bir şans olarak değerlendirilmişti. Ancak SHP'li bakanların particanca hareketleri ve yolsuzlukları kamuoyunda ayuka çıkınca, kamuoyu araştırmalarına göre seçmen desteği %10'lara indi. Buna göre SHP



Lideri Erdal İNÖNÜ daha başka bir seçimi beklemeden Eylül'de yapılacak kurultay'a aday olmayacağını söyledi.

Öte taraftan İçişleri Bakanlığı'nda ve istihbarat birimlerinde çalışan Demirel'in eski korumalarında Ahmet ÇİLOĞLU ve Mahir KAYNAK haftalık Aktüel Dergisine verdikleri demeçlerinde "İnönü'yü askerler çekilmeye zorladı." şeklinde açıklamaları değişik yorumlara da neden oldu.

MÜSİAD Kayseri Şubesi'nde "**İslam'da Bankacılık ve Sigorta**" Toplantısı

MÜSİAD Kayseri Şubesi Erciyes Turban Dağ Oteli'nde "İslam'da Bankacılık ve Sigorta" konulu bir konferans düzenledi. Toplantıya Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Öğretim Görevlisi Prof. Dr. Hayrettin Karaman konuşmacı olarak katıldı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan MÜSİAD Kayseri Şube Başkanı Mustafa TEKELLİ yapılan bu konferansın üyelerimiz açısından önemini anlatarak bundan sonra da bu tür konferansların MÜSİAD tarafından düzenleneceğini söyledi. Ayrıca MÜSİAD-Kayseri Şubesi olarak yapılan faaliyetler hakkında davetlilere bilgi verdi.

Geniş bir katılımla gerçekleştirilen bu toplantıya MÜSİAD - Kayseri şube üyelerinin dışında İdari ve Mülki Amirler, Oda Başkanları, Kardeş Vakıf Yöneticileri, İl Müftüsü ve HES yönetim kurulu üyeleri de iştirak etmiştir.



Prof. Dr. Hayrettin Karaman, toplantıda yaptığı konuşmasında, bugünkü ekonomik sistem içerisinde faizsiz bankacılık uygulamasının zorluğunu anlatarak, faizli bankacılık sisteminin hem ekonomiye hem de milli ve manevi değerlerimize ters düştüğünü belirtti.

Bu günkü sigortacılık sisteminin de İslama aykırı olduğunu belirten Karaman, alimlerin İslami anlayışlara uygun sigorta sistemleri üzerinde çalışmalarını yoğunlaştırdıklarını belirterek, "bu çalışmaların başarısı müslümanların başarısı olacaktır" dedi.

Müslüman olan ünlüler

Dünyanın keyf ve zevklerinden tatmin olamayan nice ünlü şahsiyetler artık birer birer İslamiyeti seçiyorlar. Herkesin hayatlarına gıpta ettiği bu ünlülerin müslüman olmaları geniş kitlelerin İslamiyete olan ilgisini gittikçe artırıyor. Amerikanın dünyaca tanınan şöhretlerinden Bil Cosby Ailesi bütünüyle müslüman oldu.

Ayrıca Mıke TYSON, Eddıe MURPHY, Zakıya HOOKER ve podyumların gözdesi Manken İMAM'ın yanısıra bir çok insan geçmiş hayatlarına set çekerek müslümanlığı tercih ettiler.

Dünyanın En Zengini Müslüman

Borneo Adası'nda yaşayan Hacı Hassanal, dünyanın en zenginleri arasında yapılan bir araştırmada birinci sırayı aldı. Adada 20 hektarlık bir alana kurulmuş muhteşem bir sarayda oturan Hacı Hassanal aynı saray içinde altın kübbeli bir camiyi de saray içinde inşa ettirmiş. 1929 yılında Shell Petrol Firması tarafından adasında petrol keşf edilen Hacı Hassanal zamanla 203.5 milyar dolarlık muthiş bir servete sahip olarak dünyanın en zengin müslümanı ünvanını kazandı.

Avrupa'dan İş Adamlarımıza Çağrı

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nda yönetici olarak çalışan İbrahim Berberoğlu, eğer Türk İşadamlarından proje gelirse finansman yardımını yapacaklarını söyledi. Söz konusu banka her türlü projenin yanısıra özellikle Ortaasya ülkeleri için gerçekleştirilen pojeleri değerlendiriyor. Banka'nın proje uzmanları projenin verimliliği ve getirisi incelendikten sonra, arsa, makinaların temini, ithalat, kur politikaları ve 10 yıllık getirisi hesaplanıyor. Daha sonra yerinde yapılan incelemeler ve ilgili ülkelerin katkıları nazara alınarak projenin finansmanı onaylanıyor. Banka bu tür projeler için yaklaşık 10 ile 150 milyon ECU (AT para birimi) arasında kredi veriyor. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası genelde Doğu Avrupa, Kafkaslar ve Ortaasya ülkelerinin içinde bulunduğu ekonomik çıkmazlardan kurtulmalarına yardımcı olmakta ve sosyalist ekonomiden, serbest ekonomiyi geçişte yol göstermektedir.

Almanya'da Türk İş Adamları

Avrupa ülkelerinde toplam 2.445.874 Türk yaşamaktadır. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı verilerine göre, bu nüfusun 1.024.176 çalışmakta, 184.7844'ü de işsiz durumundadır. Sadece Almanya'da 1.779.586 kişi yaşamakta, bunların 760 bini işçi olarak çalışmakta, 35 bini de işadamı olarak faaliyet göstermektedir. Türk işadamları yaklaşık 125 bin işçi çalıştırmaktadır. Alman ekonomisine katkıları ise, toplam 28 milyar Mark düzeyindedir.

MÜSİAD'IN ANKARA'DAKİ İSTİŞARE TOPLANTISI'NDA

"Değişim" konuşuldu

Türkiye'nin her tarafından akın eden 600'ü aşkın MÜSİAD üyesi ile hemen hemen bütün siyasi parti liderleri veya temsilcilerinin katıldığı toplantıda, konuşmacılar "**Değişim**" dedi.
Toplantıya katılan İZZETBEGOVİÇ de duygulu bir konuşma yaptı.

Erol YARAR: Tarihe yeni bir sayfa yazalım



"Ülkemizin gerek siyasi gerek ekonomik, gerekše sosyal beklentilerinin yüksek, fakat buna karşılık belirsizliklerin yoğun olduğu bir ortamda ülkemizin her köşesini temsil eden değerli sanayicilerimiz ve işadamlarımızla bu belirsizliklerin nasıl giderileceği ve toplumumuzun beklentilerinin nasıl karşılanacağını konuşmak, çözüm bulmak için toplanmış bulunuyoruz" diyen Erol YARAR konuşmasına şöyle devam etti."Anadolu'ya milletçe aynı hedef ve gayeler doğrultusunda birlik ve beraberlik ruhu içinde girişimizin üzerinden 922 yıl geçti. Bu yüzyıllar içinde bu topraklarda çok mutlu ve şanlı günler ile üzüntülü günleri birlikte yaşadık. Ama en zor günleri inancımızdan aldığımız güç ile birlikte aştık ve şanlı tarihimize her dönemde yeni sayfalar ekledik. Millet olarak 21. yüzyıla hazırlandığımız bir dönemde yine geçmişte olduğu gibi tarih sayfamıza yeni bir güzel sayfa eklemek durumundayız."

Erol YARAR, çevre ülkelerde meydana gelen hadiselerde ülkemiz için büyük dersler olduğunu, 70'li yıllarda binlerce gencimizin ölümüne sebep olan ideolojilerin yerini bugün tehlikeli milliyetçi akımların aldığını, bunun neticesi olarak vahşet derecesine varan katliamların ülkemizin batısında, doğusunda ve güneyinde bizleri ileriye yönelik endişelere sevk edici boyutlara geldiğini ifade etti.

MÜSİAD Genel Başkanı YARAR, yurtiçinde ekonomik alanda kronikleşen hastalıklara da değinerek, sanayinin layık olduğu yere hala ulaşamadığını, kişi başına düşen milli gelirin hala 2500 dolar civarında olduğunu anlattı. KİT sorununun başa geçen her hükümet tarafından halledileceğinin söylenmesine rağmen 10 yılda sadece bir arpa boyu yol gidildiğini söyledi.

Dünyanın çeşitli yerlerinde yapılan özelleştirme-



lerle ilgili örnekler vererek özellikle Almanya'da doğudan devralınan 15 bin kamu müessesesinin nasıl özelleştirildiğinden alınacak örnekler olduğunu söyledi. Sanayimizin % 50'sini oluşturan KİT'lerin yabancılara satılması halinde ilerde önemli sıkıntılara yol açacağını, KİT'lerin 1900'lu yılların başında Japonların yaptığı gibi uzun ödeme şartlarıyla yerli işadamlarımıza satılması gerektiğini anlattı.

YARAR, Ülkemizin can simidi olan özel sektörün desteklenmesi yerine vergiler, yanlış sosyal güvenlik politikaları ve karmaşık bürokratik engellerle nasıl kösteklendiğini de hatırlattı.

Dış ticaret açığının 9 milyar dolara ve dış borcun 60 milyara yaklaştığını, buna karşılık hala borçlanmaya devam edildiğini söyleyerek, kısıtlı olan Türkiye kaynaklarının bunu karşılamasının güç olduğunu belirtti.

MÜSİAD Genel Başkanı Erol YARAR, vergi, finansman, eğitim, istihdam ve dış politika gibi çeşitli konularda görüşlerini anlatarak, "**Ülkemizin tek şansı milli ve manevi değerlerimize sahip çıkarak, dünya gerçekleri doğrultusunda elbirliğiyle aynı hedefe gece gündüz koşarak, ülkemizi her geçen gün bir öncekinden daha güçlü hale getirmektir. Bunun için tüm siyasi partilerimizin, sanayi kuruluşlarımızın, üniversitelerimizin, işçi sendikalarımızın, çiftçilerimizin oluşturduğu kurumlarla, milli menfaatler doğrultusunda kaynak paylaşımı esasına dayalı çözümler oluşturacak bir yapının tesisi gereklidir**" dedi.





İZZETBEGOVİÇ'İN GÖZYAŞLARI

MÜSİAD tarafından 19-20 Haziran tarihleri arasında Ankara Dedeman Oteli'nde gerçekleştirilen 2. Büyük İstişare Toplantısı muhteşem geçti. Türkiye'nin dört bir yanından gelmiş 600 MÜSİAD üyesinin katıldığı organizasyonun en büyük sürprizi, T.C.'nin resmi davetlisi olarak gelen Bosna-Hersek Cumhurbaşkanı Ali İzzetbegoviç idi. Kısa süre için de olsa toplantıya katılan İzzetbegoviç üyeler tarafından dakikalarca ayakta alkışlanarak ve "**Mücahit Begoviç**" sloganlarıyla karşılandı. Duygu yüklü bir konuşma yapan ve sözleri MÜSİAD'ın Boşnak asıllı Yönetim Kurulu Üyesi Şekip Avdağiç tarafından aynı heyecanla davetlilere aktarılan İzzetbegoviç, yaptıkları yardımlar için MÜSİAD'a teşekkür ederek "**Bir gün zafere ulaşacak ve ülkemizin imarı için sizleri çağıracağız**" dedi. Konuşmasının sonuna doğru gözyaşlarını tutamayan İzzetbegoviç, MÜSİAD Yönetim Kurulu Üyeleri ve koruma görevlileri dahil üyelerin gözlerinin yaşarmasına yol açtı. Yoğun programı yüzünden yemeğe kalmayıp hemen ayrılan bu dava insanına teslim edilmek üzere salonda yapılan anons üzerine 1 milyar 300 bin TL toplantı. Bu meblağın üzerine daha önce toplanan 300 bin mark da eklenerek daha sonra Başkan'a teslim edildi.



YAZICIOĞLU:
Yeniden diriliş

"Hep bazı mahfillerin kontrolleri altında olan, dışa bağlı ve milletin inançları ile alay eden kuruluşlardan kurtulmalıyız" diyerek, yeni bir diriliş gerçekleştirmenin gerekliliğine dikkati çekerek, İslam dünyası ile entegrasyonun Türkiye'yi 21. yüzyılda lider konumuna getireceğini söyledi. Yazıcıoğlu "Batı ile hareket eden hükümetin acınacak hali ortadadır" şeklinde konuştu.



Erbakan:
Sistem değişmeli

Konuşmasında, bütçe açıklarının, bütün kaynakları harekete geçirerek kapatılabileceğini kaydetti. Ayrıca kapitalistlerin yoksul ülkeleri sömürdüklerini ifade etti. İslam Devletlerinin tek başlarına kendilerini müdafaa edemediklerini bunun için İslam Birliği'ne ihtiyaç olduğuna işaret eden ERBAKAN, Batı'nın yeni dünya düzeni altında zulüm düzeni kurduğuna dikkat çekti. ERBAKAN, kendisinden önce konuşan liderlerin değişimden söz etmelerini memnunlukla karşıladığını ancak, değişim yaparken nerde değişim yapacaklarını ve yerine neyi getireceklerini söyleyemediklerini anlatarak, "Türkiye'de değişim kaçınılmazdır, ancak bu değişim nasıl olacak? Sistemi değiştirmeden piyonları değiştirmişsin, değiştirmemişsin ne fark eder?" dedi.



Menderes:
Yasakçı devlete güle güle

"Türkiye'nin ciddi ve acil bir yenileşmeye ihtiyacı vardır. Türkiye'de var olan hak ve özgürlüklerin eşit ve rasyonel kullanımında ciddi problemler var. Her inanışın, her fikrin ve ideolojinin serbest bırakılmasından yana olduğumuzu bir daha belirtmek istiyorum. Yasakçı devlete güle güle, hakem devlete hoşgeldin demeliyiz" şeklinde konuştu. Menderes Ekonomiye değinirken de tasarrufların arttırılmasını ve kamu harcamalarının kısılmasını çözüm olarak gördüklerini belirterek, kamu harcamalarına tavan getirilmesini savundu. Dış politika hususuna da değinen Menderes, Balkanlar, Ortaasya ve İslâm Ülkeleriyle ekonomik entegrasyonun gerekli olduğunu ve Ortaasya Bankası'nın acilen kurulması gerektiğini vurguladı.



Güzel:
Medyanın çıkardığı kahramanlarla değişim olmaz

YDP Genel Başkanı Hasan Celal Güzel konuşmasında, Azerbeycan, Bosna-Hersek meselesinin asıl sorumlusunun hükümet olduğunu vurgulayarak önümüze açılan kapıların tekrar kapanmaması için Hükümetin Azerbaycan ve Bosna-Hersek'e sahip çıkmasını istedi. Güzel, iç politikaya değinirken de, "Cinsiyette ve ambalajda yapılan değişikliklerle değişme ve kalkınma sağlanamaz. Medyanın çıkardığı kahramanlarla gelişme olmaz." dedi.



Karayalçın:
Sağ-Sol ekonomisi iflas etti.

Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Murat KARAYALÇIN, öncelikle Türkiye'nin her tarafından toplantıya gelen MÜSİAD üyelerine bütün Ankaralılar adına "Hoş geldin" diyerek, Ankara'yı, belediyenin yaptığı metro, Ankaray, Altınpark gibi dev projelerle, 21. yüzyıla hazırladıklarını anlattı. Toplantıda SHP'nin müstakbel Genel Başkanı olarak takdim edilen Başkan Karayalçın, Sağ ve Sol üretim tarzının iflas ettiğini ifade ederek, "Artık yeni üretim fonksiyonuna ihtiyaç var." dedi.

Pakdemirli:
Hükümet de değişmeli



ANAP Genel Başkan Yardımcısı Ekrem PAKDEMİRLİ, Siyasi hayatımızdaki değişiklik rüzgarlarına dikati çekerek, 94 mahalli seçimleriyle birlikte erken genel seçimin yapılmasını teklif etti. Hükümetin yapamadığı değişikliği kendilerinin yapacağını iddia etti.

Akın GÖNEN:
Türkiye de değişiyor



Devlet Bakanı ve Hükümet Sözcüsü Akın GÖNEN; Dünyadaki ekonomik durgunluğa rağmen büyüme sağladıklarını söylerken, dünyada ve Türkiye'de siyasi, ekonomik ve coğrafi alanlarda değişmelerin olduğunu ileri sürdü.

Forfaiting yönetimi üzerine



Doğan Sarıkaya

MÜSİAD İthalat ve ihracat Meslek Komitesi Başkan Yard.

1965 Doğumlu. İstanbul Teknik Ünüversitesi İşletme Mühendisliği 1986 Mezunu. Uluslararası Ticaret Ve Ticarı İlişkiler konusunda yurtdışında incelemeler yaptı. Kurtkaya Ltd. Şti. ortaklarından olup, halen ithalat ve ihracat ile iştigal etmektir. İngilizce ve Almanca bilir.

Türkiye ekonomisi, hızla gelişen bir yapı içinde ve bu dinamizm sayesinde dünyadaki ekonomik sistemlerle de bir alış veriş halindedir. Özellikle son on yılda uluslararası platformdaki atılımlar bu gelişmelerin ifadesidir.

Uluslararası ticaret sahasında firmaların en çok ihtiyaç duydukları konulardan biri de finansman kaynakları yaratmaktaki yöntemler hakkındadır. Bu konuda batılı ülkelerde yaygın şekilde kullanılan bir yöntem olarak, "FORFAITING" göze çarpmaktadır.

FORFAITING, ithalatçı tarafından kabul edilmiş olan poliçelerin ya da verilen bonoların rucusuz olarak satılması (iskonto edilmesi) esasıdır.

6 aydan 10 yıla kadar vadeli satılan yatırım mallarında ithalatçının bankadan aldığı kefalet belgesini, ihracatçının ülkesindeki FORFAITING'ı yapan kuruluşa (FORFAITER) göndermesi ve ihracatçının da bu belgeleri FORFAITER'e satması ve nakit girdi temin etmesi, sıkça yapılan bir uygulamadır. Burada satılan evraklara ilişkin tüm risk FORFAITER'e aittir.

Poliçeler vadesinde ödenmese dahi, ihracatçıya rucu edilmez. **İhracatçı firma, parayı** evrakların satışı esnasında almıştır.

İhracatcı, bu olayda FORFAITIST olarak adlandırılır ve alacağını temsil eden poliçeleri FORFAITER'e satarak, bedelin ödenme riskini bertaraf etmiş olur.

FORFAITER (Konusunda uzmanlaşmış kuruluştur. Banka v.b.), senetlerin ithalatçı tarafından ödenmesi ve benzeri tüm riskleri üstlenmiştir.

İthalatcı firma(Senetlerin borçlusu), bu anlaşmanın yapılmasında bir rol oynamaz.

FORFAITER'in tüm riski üstlenmesi için, ithalatçının imzaladığı poliçelere, bir banka tarafından aval verilmiş olması şartını ister.

Bu uygulama, vadeli olarak yapılan yatırım malları ihracında, uluslararası leasing işlemlerinde yapılmaktadır. (İşlemin yapılması için bir poliçe bulunması gerektiğinden, yapılacak ihracatın da kabul kredili ödeme şekli ile yapılması zorunludur. Bu ticari belgelerle ilgili standart, 1930 Cenevre Konferansı'nda teşkil edilmiştir.

Forfaiting yönteminin işleyişi

Aşağıdaki şekilde forfaiting yönteminin işleyişi açık bir şekilde görülmektedir.

İşlemin aşamalarını sırasıyla açıklayalım:

1. Satış Sözleşmesinin Yapılması: Forfaiting işlemine temel olacak alacağın doğumu için ithalatçı ile ihracatçı arasında bir satış sözleşmesinin yapılması gerekir.

2. Malların Yüklenmesi: Satıcı malları yükledikten sonra sevk belgeleri ile birlikte poliçeleri banka sistemi aracılığıyla ithalatçıya gönderir.

3. Senetlere Aval Verilmesi: İthalatçı poliçeleri kabul ederek garantör bankadan poliçelere aval veya garanti mektubu ile teminat sağlar.

4. Avalli Senetlerin Verilmesi: İthalatçı avallisi, senetleri ihracatçıya gönderir.

5. Forfaiting Sözleşmesi: Forfaiterle ihracatçı arasında ithalatçının riski ve ülke riski de garantör bankanın kredi değerliliği gözönüne alınarak bir forfaiting sözleşmesi yapılır.

6. Senetlerin Forfaterca Teslimi: Poliçeleri iskonta edilmek üzere forfaiter'e teslim edilir.

7. Senet Peşin Değerinin Ödenmesi: Forfaiter iskonta ederek peşin değerini ihracatçıya öder.

8. Senetlerin Tahsile Yollanması: Forfaiter senetleri elinde tuttuğu takdirde vadelerinde tahsil edilmek üzere ithalatçının bankasına (garantör banka) gönderir.

9. Senetlerin Tahsil edilmek üzere ithalatçıya yollanması

10. Senetlerin ödenmesi.

Forfaiting yönteminin taraflara sağladığı yararlar ve muhtemel sakıncaları

Forfaiting yönteminin yarar ve sakıncalarını taraflar açısından şöyle ele almak mümkündür.

1. İHRACATÇIYA SAĞLADIĞI YARARLAR

I. Nakit gereksinmesinin kısa sürede alacağın satışı yoluyla karşılanması sonucu borçlanmaya ve diğer kaynaklara gerek duyulmaması

II. Senetlerin rücusuz kaydıyla satılması nedeniyle tüm ticari ve politik risklerin forfaitere yüklenmesi

III. Alacak devir hızının ve likidite derecesinin yükselmesi

IV. Borç özvarlık oranının düşmesi

V. İthalatçının kredi istihbaratı ile tahsil işlemleri ve giderlerinin forfaiterlere yüklenmesi

VI. İskontonun sabit faiz oranı üzerinden yapılması sonucu faiz oranı riskine karşı korunma

VII. İşlemlerin basit ve hızlı oluşu

VIII. Satış sözleşmesinin forfaitelerle yapılan önsözleşmeden sonra gerçekleşmesi durumunda, forfaiting maliyetinin alıcıya yansıtılabilmesi olanağı

IX. Ticari risk forfaiter'e yüklendiğinden ihracat sigortasına gerek duyulmaması

X. İhracat kredilerinden daha uzun süreli bir finansman kaynağı olması

2. İHRACATÇI AÇISINDAN SAKINCALARI

I. İhracatçı, senetleri ithalatçı ülkenin kıymetli evrak hukuku hükümlerine uygun olarak düzenlemez ve geçerli garanti sağlamayamazsa kendisine rücu sözkonusu olabilir. Ancak bu konuda forfaiter tarafından gerekli bilgi ve yardımlar verilmektedir.

II. İhracatçı, ithalatçının tahmin edici bir garanti temin etmesinde güçlükle karşılaşabilir.

III. Forfaiter bütün riskleri yüklendiğinden yüksek bir komisyon isteyecektir.

3 İTHALATÇIYA SAĞLANAN YARARLAR

Forfaiting'in ithalatçıya sağladığı yarar ve sakıncalar şöyle açıklanabilir.

I. 6 aydan -10 yıla kadar vâdeli alım yapabilme olanağı

II. Ödeme programının, ihtiyaca göre belirlenebilmesi

III. Sabit faizli bir finansman kaynağı olması

IV. İşlemlerin basit ve hızlı olması

4 İTHALATÇI AÇISINDAN SAKINCALAR

I. Bankadan aldığı garanti veya aval kredi limitinin kullanılmasına yol açacaktır.

II. Teminat komisyonu ödemesi gerekecektir.

III. Bono va poliçe, soyut bir borç ikrarını içerdiğinde mallarda bir sorun çıktığı takdirde bedelini ödememe yoluna başvuramayacaktır.

IV. Forfaiter'ca istenen komisyon ithalatçının mal bedeline yansıtılacağından maliyeti yükseltecektir.

5 FORFAITER AÇISINDAN YARARLAR

I. Belgeler basittir ve süratle düzenlenebilir.

II. Satın alınan senetlerin cirosu mümkün olduğundan ikincil piyasada satılmaları kolaydır.

III. Forfating komisyonu bu işlemi cazip kılacak kadar yüksektir.

6 FORFAITER AÇISINDAN SAKINCALARI

I. Herhangi bir ödememe durumunda forfaiter ihracatçıya rücu edemez.

II. İthalatçı ülkedeki kıymetli evrak hukuku ile ilgili mevzuatı iyi bilmesi gerekir.

III. Forfaiter garantörün kredi değerliliğini tespit etmek zorundadır.

IV. Poliçe veya bononun tahsili için vâdeyi beklemek zorundadır.

V. Opsiyon ve taahhüt süreleri dahil senetlerin vâdesine kadar döviz kuru ve faiz oranı riskleri ile karşı karşıyadır.

7 GARANTÖR BANKA AÇISINDAN YARARLAR

I. Garanti komisyonu

II. Belgelerin basitliği ve işlemin süratli yapılması

8. GARANTÖR BANKA AÇISINDAN SAKINCALAR

Bankanın tek fakat önemli bir dezavantajı verdiği garanti karşılığında müteselsil olarak yükümlülük altına girmesidir.

9. FORFAITING İŞLEMİNDE MALİYET UNSURLARI

Forfaiting işleminde maliyet şu unsurlardan oluşmaktadır:

I. Ticari riski karşılama maliyeti

II. Politik ve transfer riskini karşılama maliyeti

III. Para temini ve faiz oranı riskini karşılama maliyeti

IV. Opsiyon ve taahhüt süresini karşılama maliyeti

V. Tahsilat süresini karşılama maliyeti

10. İHRACATÇIYA OLAN MALİYET

İhracatçının maliyeti iskonto oranı taahhüt komisyonu ve bekleme (Opsiyon) ücretidir.

İskonto Oranı

İskonto oranı belirlenirken piyasada aynı para birimine uygulanan vâdeli faiz oranı dikkate alınır. Forfaiter bu orana yüklendiği riske göre belli bir pirim ekler.

Bu pirim şu unsarlardan oluşmaktadır:

I. Ülke riskini karşılayan miktar faiz oranı riskini karşılayan miktar

II. Forfaiter kârını karşılayan miktar

III. İskonto oranları forfaiter kuruluşlarınca ülkeler itibariyle yayınlanır.

Bisan bisikletlerinin üreticisi EBSAT A.Ş.'nin İthalat Müdürü Adnan ÇENGİZ ile Bisiklet sektöründeki gelişmeleri konuştuk.

Bisiklet okul geçme hediyesinden ziyade başka amaçlarda da kullanılır

ÇERÇEVE: Türkiye'de bisiklet sektörü nasıl bir gelişim içindedir?

CENGİZ: Türkiye'de bisiklet sektörü hızlı bir gelişme içine girmiştir.

Önceki yıllarda sadece okul geçme hediyesi ve yaz tatillerinde kullanılmak üzere tüketilen bisiklet son yıllarda özellikle vitesli bisikletlerin ülkemizde de BİSAN önderliğinde ithal ve üretimiyle tüketime sunulması neticesi bisiklet talebinde büyük bir artış gözlenmiştir.

Avrupa'da daha önce gözlenen sağlık ve spor için bisikletin tercih edilmesi, ülkemizde de son yıllarda büyük kentlerimiz ve sahil yörelerimizde önem kazanmış ve bu suretle her mevsimde tüketilebilen bir araç olmuştur.

Bisiklet ayrıca herhangi bir atığı olmadığı için çevre dostu olarak toplum içerisinde her türlü kesimde kullanımı destek görmüş ve teşvik edilmektedir. Bu şekilde talep devamlı artmaktadır ancak büyük şehirlerimizdeki trafik anarşisi nedeniyle tüketim ve kullanım Avrupadaki seviyesine henüz ulaşamamıştır.

ÇERÇEVE: Pazara genelde ithal mallar hakim.

CENGİZ: 1984 yılında ithalat rejiminde yapılan değişikliklerle getirilen yeni imkanlar neticesinde diğer sektörlerde olduğu gibi bisiklet sektöründe de ciddi ithalat artışı görülmektedir. Bu gün Türkiye'de bisiklet pazarının tahminen % 45 ithilatla karşılanmaktadır.

Son iki yıldır bisiklet talebindeki hızlı artışın paralelinde ülkemize kaliteli bisikletlerin yanında maalesef çok miktarda kalitesiz bikikletlerinde muhtelif firmalarca ithal edilerek satışa sunulduğu gözlenmektedir.





1946 Denizli doğumluyum. Evli ve bir çocuk babasıyım. 1969 yılında Denizli'den ayrılıp İstanbul'a yerleştik. İlk, orta ve lise tahsilimi İstanbul'da tamamladıktan sonra İngiltire'ye lisan öğrenimi için gittim ve 7 ay kaldım. Tekrar 1985 yılında İstanbul'a döndüğümde 1968 yılından beri Babam ve Ağabeyim'in işletmekte olduğu EGE BİSİKLET TİC. ve SAN. A.Ş.'ne katıldım. Daha sonra gümrük duvarlarının iyice açılması ve Türkiye'deki bisiklet yedek parça maliyetlerinin uzak doğu ülkelerindeki maliyetlere göre yüksek olması sebebiyle ithalata ağırlık verdik. 1968 yılında aile fertlerimizle EBSAT A.Ş.'yi kurduk. İlk seneler ecnebi ithalatçılar karşısında zorlanmamıza rağmen şu anda finans kurumlarıyla olan iyi çalışmalarımız neticesinde Allah'a çok şükür sektörde Türkiye genelinde iyi bir yerdeyiz. Şu andaki satışlarımızın % 70'lik kısmını ithal ettiğimiz yedek parçalar, kalan kısmını da yerli sanayi parçaları teşkil etmektedir.

Bunların yanı sıra, 1990 yılında sektörümüzün önde gelen firmaları olan BİSAN A.Ş. ve EGE MOSAN A.Ş. bazı nedenlerden dolayı konkordatoya gittiler. Bu yönetimin bizden şirketleri tekrar eski hale getirmek için destek istemesi sonucu bu firmalar biz ve sektörümüzün önde gelen bir grup arkadaşlarla ortak oldu. Babam Nuri CENGİZ EGE MOSAN A.Ş.'nin, Ağabeyim Metin CENGİZ'de MİSANLAR A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanı oldular. Allah'ın yardımı ve grupdaki arkadaşların iyi niyet ve karşılıklı güven içinde çalışmaları neticesinde 3 sene gibi kısa sürede çok iyi bir duruma gelindi. 1992 yılında yurt dışından gelen talepler neticesinde ihracata başlamış ve aynı sene ilk defa bir Türk bisiklet firması olarak her sene Eylül ayında Almanya'nın Köln şehrinde yapılan Dünya Bisiklet Fuarına katılmış bulunmaktayız.

Ayrıca ithal bisikletlerin önemli bir miktarı gümrüklerde düşük bedel gösterilerek yurda sokulmakta ve önemli miktarda gümrük vergisi kaybına neden olmaktadır. Bu suretle de haksız rekabet ortamı doğarak kaliteli üretim yapan yerli sanayiciler yıpratılmaktadır.

Son on yıldır Türk sanayisinin hızla batı standartlarına ulaşmasına ve yurt dışına önemli miktarlarda ihracat yapmasına rağmen insanlarımız üzerindeki "Türk malı kalitesizdir" imajı halen devam etmektedir. Dolayısı ile tüketicilerimiz yabancı markaları tercih etmekte ve ithalatı desteklemektedir.

Bunun yanında dünya kalitesinde bisiklet üreten BİSAN bu gün yurt dışına ihracat yapmaktadır. Tüketicinin de bilinçlenmesi ile ithal mallara olan talebin kaliteli yerli üretime kayacağı inancındayız.

ÇERÇEVE: Avrupa ülkeleri ile Türkiye'nin bisiklet kullanımı bakımından bir kıyaslamasını yaparsak;

CENGİZ: Çevre dostu ve çağdaş bir araç olan bisikletin tüketim seviyesi Avrupa'da nüfusa oranlandığında % 8 ila % 10 arasındadır. Bu gün Avrupa'da yaklaşık olarak her evde en az 1 bisiklet vardır. Ülkemizde ise tüketim halen sadece % 2 civarandadır.

ÇERÇEVE: Avrupada bazı tahsisli yollar ve çeşitli altyapılar bisikleti daha geniş pazara yaymışdır. Türkiye'de böyle çalışma var mı?

CENGİZ: Türkiye'de bisiklet yolları konusunda yapılan çalışmalar yok denecek kadar azdır. Ancak son yıllarda artan ihtiyaca binaen önümüzdeki belediye başkanlığı seçimlerinde konunun çok önem kazanacağı ve tercih yaratacağı inancındayız.

Örneğin; Halen Kadıköy yakası Caddebaston-Maltepe arasında bulunan sahil yolundaki bisiklet yoluna tüm bisiklet severler İstanbul'un her yerinden gelmektedirler.

ÇERÇEVE: Bisan ve Peugeot üreticisi olarak bisikletin daha yaygın bir nüfus yelpazesine yayılması için ne gibi çalışmalarınız var?

CENGİZ: Biz BİSAN üeriticisi, PEUGEOT ve GIANT distribütörü olarak artan talebi karşılayabilmek amacı ile 1992 yılında 60.000 m^2'lik arsa üzerinde 14.000 m^2 kapalı alanda başlattığımız yeni fabrika inşaatımızı bitirmiş ve AET ülkelerindeki en son teknolojik gelişmelere haiz makina parkı ile donatmış bulunmaktayız. Yılda 1.000.000 adet bisiklet üretim kapasiteli bu yeni fabrikamızda imalat 25 MAYIS 1993 tarihinde başlamıştır.

Yatırım çalışmalarının yanında Türkiye'nin çeşitli il ve ilçelerinde bisiklet gezileri ve yarışmaları da düzenleyerek bisikletin daha yaygın bir nüfusa yayılmasına çalışmaktayız. Bu konuda Çevre Bakanlığı ve belediyeler ile yakın dialog içindeyiz.

ÇERÇEVE: Bisan'ın üretim konusunda bir atılımı varmı?

CENGİZ: Yukarıda belirttiğimiz İzmir Kemalpaşa'da dünya kalitesinde seri üretime başlanmıştır. Kapasitemizin % 35'i iç pazara, % 65'i de dış pazara özellikle Avrupa ülkelerine ihracata yöneliktir. Yeni fabrikamızın yatırım maliyeti 10.000.000 $ olmuştur. Bu suretle bisikletin de ihraç kalemleri arasına girip önemli miktarda döviz kazancı sağlayarak ülke ekonomisine katkıda bulunacağı planlanmış ve Avrupa ülkelerine ihracata başlamıştır.

İlk defa 3 Nisan 1993 günü, FM 105 frekansından 'Sizin Sesiniz' sloganıyla yayına başlayan Moral FM, kısa sürede dinleyicilerin ilgi odağı olmuştu.

Radyo yasasının sona ermesinden sonra tekrar yayın hayatına giren Moral FM, dinleyici kitlesini her geçen gün katlayarak arttırıyor.

Kendisiyle görüştüğümüz Moral FM yetkilileri dergimize şunları söyledi:

'Bildiğiniz gibi Ulaştırma Bakanlığı'nın 1 Nisan'da yayınladığı genelgeyle birlikte bütün özel radyo istasyonları gibi Moral FM'de yayınına ara vermek zorunda kalmıştı. Gayri kanuni hareket edecek değildik. 3 Nisan akşamı gözyaşları içinde şalteri indirmek zorunda kaldık. Ama bugün düşünüyoruz da kapatılmamız bir nevi rahmet olmuş. En azından dinleyici kitlemizi ve gücümüzü öğrendik. Dinleyicilerimizin bizi gruplar halinde ziyareti günlerce sürdü. Hâlâ da sürüyor. Bize destek olmak için elinde çiçeklerle gelen dinleyicilerimiz, stüdyomuzu çiçek bahçesine çevirdiler. Bir ay gibi kısa bır sürede 70 bini aşkın faks ve telgraf mesajı aldık. Protesto için toplanan imzaları saymamız mümkün olmadı. Sadece Güngören'den bir dinleyicimiz 5 bin imza topladı. Ayrıca İstanbul'un muhtelif yerlerinden gelen gönül dostlarımız Ankara'ya yürümek dahil organize edeceğimiz her türlü eyleme katılmaya hazır olduklarını beyan ettiler.

Duygulanmamak ve inananların

MORAL FM

yeniden yayında!

bu görkemli dayanışması karşısında ağlamamak mümkün değildi. O zor günlerimizde değerli dinleyicilerimizin verdiği desteği ömrümüz oldukça unutmayacağız."

Gerçekten hükümetin bir genelgeyle bütün özel radyoları kapatma kararı kamuoyunda büyük tepkiye sebep oldu. Hükümet yeni radyo televizyon kanununu en kısa sürede çıkaracağını anlatmak için epey ter döktü. Kamuoyunun da desteğini alan radyolar işin peşini bırakmadılar ve DYP Büyük Kongresi Genel Başkanı adayı Tansu Çiller'e "ilk icraat olarak radyomu istiyorum" dedirtmeyi başardılar. TBMM, radyo ve televizyon yayıncılığını devlet tekeli altında bulunduran Anayasa'nın 133. maddesini değiştirdi. Diğer özel radyolarla birlikte Moral FM de yayın hayatına geçti.

Yasaklı oldukları dönemde kadrosunu elinde tutan Moral FM, müzik yayını üzerine kurulu olmadığı için ihtiyacı olan program üretimine devam etti. Bundan sonra gelişmeleri şöyle özetliyorlar:

"Şimdilik, sesimiz İstanbul'un bazı düşük bölgeleri hariç Büyükçekmece'den Gebze'ye Karamürsel'den Manyas'a kadar ulaşıyor.

Aralıksız 24 saat yayın yapıyoruz. Çocuklar ve gençler için zekvle dinleyecekleri programlar hazırlıyoruz. Genç kızlara, ev hanımlar çok ilginç programlarla seslenmeyi plânlıyoruz.

Bir süre sonra Türkiye'nin tanınmış, isimleriyle sohbetler, açık oturumlar, röportajlar yapacağız. Özellikle dini sorulara anında cevap verecek bir servisi hizmete sokacağız.

Kısacası saadet-i dareyn, yani dünya ve ahiret saadetine giden cadde-i kübrada, o büyük ve geniş caddede, bütün dinleyicilerimizle birlikte el ele, gönül gönüle yürümek amacındayız.

Çok yakında yayın gücümüzü arttırıp, bütün Marmara'ya seslenmek için hazırlanıyoruz.

Bütün dinleyicilerimize de şunları taahhüt ediyoruz:

-Moral FM, insanlar arasında hiç bir ayırım yapmayacaktır.

-Moral FM, Allah'a dost olan herkesi kucaklayacaktır.

-Moral FM, gücünü inançlarından alarak, inançsızlık fikriyle mücadele edecektir.

-Moral FM, herhangi bir haksızlık karşısında Hakk'ın ve hakikatin yanında yer alcaktır.

-Moral FM, inananları sesi olacak, işimizin temel ilkeleri çerçevesinde, herkesin yararlanabileceği bir zemin oluşturacaktır.

Her türlü reklam ve istekleriniz için Moral FM'in 551 86 74 telefonunu arayabilirsiniz.



İstekleriniz icin Moral FM'in 551 86 74 numaralı telefonunu arayabilirsiniz.

DÜN TECRÜBEDİR, YARIN İSE UMUT



Müslümanların birlik ve beraberlik içinhde olmaları halinde sancıların, sıkıntıların sona ereceği, 21. asrın İslâm çağı olacağı aşikârdır. Herşeyden önce, biz müslümanlar geçmişten derse almalıyız. Müslümanlara kimler, ne gibi oyunlar oynadı, birlik ve beraberliği bozmak için neler yapıldı, bunu çok iyi bilmeliyiz.

35.000 TL.



Büyük İslâm âlimi Bediüzzaman'a hakaret yağdıran çevreler, M. Kemal'i öve öve bitiremiyorlar.

Bu eserde yakın tarihimizde mühim yer işgal eden iki önemli şahsiyet ele alınıyor. Her ikisinin de cumhuriyet görüşleri tahlil ediliyor.

Şimdiye kadar gizlenmeye çalışılan gerçekler, bu çalışmada belgeleriyle ortaya konulmaktadır. Mutlaka okuyunuz.

50.000 TL.

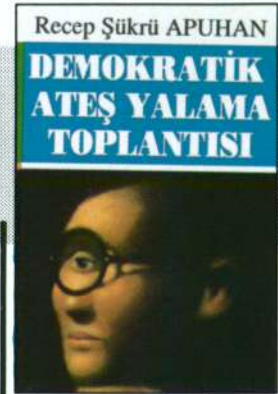


Yakın tarihin gerçeklerine ışık tutan bu eser, öncelikle Atatürk'ün itikadi yönünü ortaya koymaktadır. İnkılâpların hangi itikad doğrultusunda yapıldığının tesbiti ile, bunun İslâmiyet açısından yerinin belirlenmesine çalışmaktayız.

Atatürk hakkında herşeyi gerçeğe uygun olarak bilmek bu milletin hakkıdır.

Ortaya koyduğu çarpıcı gerçeklerle olay yaratacak kitap...

1. Hamur: 100.00 TL
3. Hamur: 75.000 TL



Ülkemiz idarecilerinin halini kara mizah türünden hikâyelerle veren bu kitap, size değişik ufuklar sunmaktadır.

Ülkemizin kara mizahlık haline direnen üç büyük şahsiyeti bu eserde bir kere daha göreceksiniz.

Elinizden bırakamayacağınız nefis bir kitap.

23.000 TL

BUGÜN, DÜNDEN YARINA EN İYİ ŞEKİLDE GEÇEBİLMEKTİR



Bu kitabın ilk baskısı çıktığı hafta tükendi. İkinci baskısına fırsat kalmadan, Ankara DGM'nin emriyle toplattırıldı ve yazarı da tutuklandı.

Bu eseri yasak sayan 163. madde hukuk çöplüğüne atıldı. Ama kitap yine ayakta.

"Mahkûmların hâkimleri mağlup edeceği günler de gelirmiş demek ki."

42.000 TL.



Bugün batı toplumu büyük bir buhran yaşıyor. İnsanlık kavramını her geçen gün biraz daha yok eden batı, şimdi de kendi hastalığını kitle haberleşme vasıtaları yoluyla bulaştırıyor.

Gerçek terör, hem de kitle terörü, kitle haberleşme vasıtalarının muhtevasında. Teröristin kimliğini açıklamaya gerek var mı? Ne dersiniz?

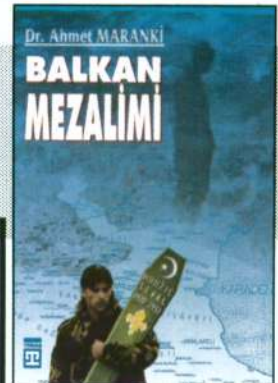
30.000 TL.



Bir yakın tarih klasiği...

Bu eserde, Türkiye'nin ikiyüz yıllık yanlış değişimi belgelere dayanılarak ele alınmakta ve yakın geçmişe ait doğruların aydınlığa kavuşturulmasına çalışılmaktadır.

İlk yayınlanışından bu yana her kesimden insanın ilgi ve beğenisini kazanan bu klasiği okumakta gecikmeyin.



Doğu blokundan başlayıp, Balkanlardan Orta Asya'ya ulaşan kıpırdanmalar, birkaç asırdır öz ruhundan kopanlmış bu cihangir ve hamiyetli milletin, değerlerine yeniden sahip çıkarak, anavatan'dan onlara uzatılan gayretli ve imanlı sinelerin elleriyle "yeniden" dirilmesinin hazzını yaşayacağız.

Balkan Mezalimi, "dirilişin başlangıcıdır."

50.000 TL.

TİMAŞ DÜN, BUGÜN VE YARINDIR

KİTAPÇILARDAN ARAYINIZ, BULAMAZSANIZ İSTEDİĞİNİZ KİTAPLARIN ÜCRETİNİ 341444 NOLU POSTA ÇEKİ HESABIMIZA YATIRARAK ADRESİMİZDEN İSTEYİNİZ.



TİMAŞ YAYINLARI
Ticarethane Sokak 41/2 34410 Cağaloğlu-İst.
P.K.50 Sirkeci
Tel: 513 84 15- 513 32 42 Fax: 512 40 00

ÜLKER

Her çeşidinde ayrı bir lezzet



ÜLKER ÇİKOLATA'ları ve tüm BİSKÜVİ çeşitleri TSE belgelidir.

Davutpaşa Cad. No: 20 TOPKAPI İSTANBUL Tel: (1) 567 68 00 (20 Hat) Telex: 22985 ugst tr. Fax: (1) 577 76 28